Commerce et chaînes de valeur

ÉTUDE SUR LES SYSTÈMES D'ENTREPOSAGE ET DE TIERCE DÉTENTION ADAPTÉS À L'AFRIQUE SUB-SAHARIENNE

VOLUME I – PRINCIPALES CONCLUSIONS

afd AGENCE FRANÇAISE DE DÉVELOPPEMENT
CTA
IFAD Investing in rural people

ÉTUDE SUR LES SYSTÈMES D'ENTREPOSAGE ET DE TIERCE DÉTENTION ADAPTÉS À L'AFRIQUE SUB-SAHARIENNE

VOLUME I – PRINCIPALES CONCLUSIONS

Établi à l'attention
de l'Agence française de développement (AFD)
du Centre technique de coopération agricole et rurale ACP-UE (CTA)
du Fonds international de développement agricole (FIDA)

Auteurs
J Coulter Consulting Ltd.
Sullivan & Worcester UK LLP

Septembre 2014

Les appellations employées dans ce produit d'information et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part de l'AFD, du CTA ou du FIDA aucune prise de position quant au statut juridique ou au stade de développement des pays, territoires, villes ou zones ou de leurs autorités, ni quant au tracé de leurs frontières ou limites. La mention de sociétés déterminées ou de produits de fabricants, qu'ils soient ou non brevetés, n'entraîne, de la part de l'AFD, du CTA ou du FIDA, aucune approbation ou recommandation desdits produits de préférence à d'autres de nature analogue qui ne sont pas cités. Les opinions exprimées dans ce produit d'information sont celles du/des auteur(s) et ne reflètent pas nécessairement les vues ou les politiques de l'AFD, du CTA ou du FIDA.

L'AFD, le CTA et le FIDA encouragent l'utilisation, la reproduction et la diffusion des informations figurant dans ce produit d'information. Sauf indication contraire, le contenu peut être copié, téléchargé et imprimé aux fins d'étude privée, de recherches ou d'enseignement, ainsi que pour utilisation dans des produits ou services non commerciaux, sous réserve que l'AFD, le CTA et le FIDA soient correctement mentionnés comme sources et comme titulaires du droit d'auteur et à condition qu'il ne soit sous-entendu en aucune manière que l'AFD, le CTA et le FIDA approuveraient les opinions, produits ou services des utilisateurs.

Toute demande relative aux droits de traduction ou d'adaptation, à la revente ou à d'autres droits d'utilisation commerciale doit être adressée par courriel à publishing@cta.int.

Les produits d'information du CTA sont disponibles sur le site web http://publications.cta.int et peuvent être téléchargés ou livrés gratuitement à des organisations actives dans les secteurs de l'agriculture et du développement rural et situées dans un pays ACP (voir les conditions de souscription sur http://publications.cta.int).

© AFD, CTA et IFAD. 2015.

ISBN : 978-92-9081-590-7

Table des matières

Avant-propos v
Glossaire (entités) viii
Glossaire (autres termes définis) ix
Remerciements xi
Taux de change xi

PARTIE A : Résumé 1

1. Introduction 3
2. Financement de type A: crédit-stockage communautaire 5
3. Financement de type B : entrepôts privés 9
4. Financement de type C : entrepôts publics 13
5. Financement de type D : prêt garanti sur la production actuelle ou à venir 17
6. Conclusions 19
7. Recommandations 23

PARTIE B : Rapport 27

1. Introduction 29
   - 1.1 Contexte de la mission 29
   - 1.2 Méthodologie 30
   - 1.3 La place du warrantage et de la tierce détention (W/TD) dans le développement des chaînes de valeur agricoles 33
2. Activités d'entreposage et de tierce détention par pays 37
3. Crédit-stockage communautaire (type A) 39
   - 3.1 Introduction 39
   - 3.2 Fluctuations saisonnières du prix des productions vivrières dans les pays considérés 40
   - 3.3 Le système des GCV à Madagascar 43
   - 3.4 Le crédit-stockage communautaire (warrantage c.) dans l'Afrique de l'Ouest francophone 46
   - 3.5 Quelle possibilité pour le crédit-stockage communautaire au Mozambique ? 57
   - 3.6 Cameroun 59
   - 3.7 Considérations d'ordre juridique et réglementaire concernant le financement de type A 60

4. Entreposage privé (type B) 63
4.1 Introduction 63
4.2 Répartition de l'activité dans les pays considérés 64
4.3 Fonctionnement du système 68
4.4 Les financiers 78
4.5 Expériences de financement du stockage des produits dans les régions intérieures et les pays enclavés 83
4.6 Considérations d'ordre juridique et réglementaire concernant les entrepôts de type B 95
5. Entreposage public (type C) 103
5.1 Introduction 103
5.2 Le cas de l'Ouganda 106
5.3 Le cas du Ghana 110
5.4 Autres initiatives effectives ou envisagées 120
5.5 Aspects juridiques des entrepôts publics 124
6. Prêt garanti sur la production actuelle ou à venir (type D) 133
7. Conclusions 135
7.1 Avantages et inconvénients des différents types 135
7.2 Principaux facteurs de réussite 136
7.3 Nécessité d'adopter une approche programme/limites de l'approche projet 141
7.4 Nécessité de renforcer les capacités 142
7.5 Les pays du Sahel à la croisée des chemins : quelle voie suivre ? 143
7.6 Mise en garde contre les investissements directs 144
7.7 Principales observations juridiques 145
8. Recommandations 149
8.1 Mettre en place un programme propre aux produits agricoles 149
8.2 Initiatives à court terme/mesures à portée de main 156
8.3 Autres initiatives 160

Références bibliographiques 165

Annexe 1 : Termes des références 169
Annexe 2 : Présentation des auteurs et des consultants 185
Annexe 3 : Annexe juridique 187
Annexe 4 : Dispositifs de caution mutuelle 209

Avant-propos

Les producteurs des pays en développement doivent relever d'importants défis en ce qui concerne l'accès au financement, ce qui influence souvent leur prise de décision. Par exemple, même s'ils savent qu'ils ne devraient pas vendre juste après la récolte, lorsque les prix sont généralement bas, ils y sont souvent contraints car cet argent leur est nécessaire pour satisfaire aux besoins primaires de leur famille.

Pour faire face à ces problèmes, des solutions de financement adaptées aux différents acteurs de la chaîne de valeur agricole doivent être mises en œuvre. Le système de récépissés d'entrepôt permet un meilleur fonctionnement de la phase post-récolte de la chaîne de valeur, et constitue un outil potentiellement utile pour aider les producteurs à avoir accès au financement. Cette question constitue le sujet central du présent rapport. Si les producteurs ont accès à un système de récépissés d'entrepôt, ils gagnent en flexibilité quant à leurs délais de vente. Au lieu de vendre leurs récoltes pour répondre à leurs besoins immédiats de liquidités, ils peuvent les stocker et les utiliser comme garantie en échange d'un prêt, puis reporter la vente à une date ultérieure, lorsque les prix sont censés être plus élevés.

D'un point de vue financier, les récépissés d'entrepôt, utilisés comme garantie, peuvent d'une part faciliter l'octroi de prêts aux agriculteurs. D'autre part, le système de récépissés d'entrepôt permet aux entreprises de transformation de financer le stock nécessaire à leurs activités tout au long de l'année, et aux exportateurs d'optimiser le calendrier des ventes escomptées. Il offre en outre aux banques internationales un moyen de prêter à des taux d'intérêt qui tendent à être moins élevés que ceux proposés par les banques locales.

Le système de récépissés d'entrepôt est une technique de financement très ancienne qui était déjà utilisée en Mésopotamie sur des tablettes d'argile. Il a joué un rôle important aux États-Unis et en Europe dans le financement de l'agriculture et de la transformation agricole. Il est utilisé dans un grand nombre de pays en développement, mais principalement pour le financement d'activités d'importation et d'exportation. Au cours des dernières années, les pouvoirs publics (soutenus par leurs partenaires de développement) ont multiplié leurs efforts pour étendre son utilisation aux chaînes de valeur alimentaires nationales. Cela s'est avéré difficile, notamment en raison des bailleurs de fonds locaux – les candidats les plus appropriés pour financer les flux commerciaux à l'échelle nationale et régionale – qui, en général, connaissent mal cette approche et se méfient des conditions réglementaires, légales et politiques relatives à son utilisation.

À la fin de l'année 2013, l'Agence française de développement (AFD), le Centre technique de coopération agricole et rurale (CTA) et le Fonds international de développement agricole (FIDA) ont lancé un appel d'offres pour la réalisation d'une étude visant à examiner l'étendue du financement par récépissés d'entrepôt en Afrique, et pour faciliter l'élaboration de politiques et de stratégies en vue de son expansion. La Plateforme pour la gestion des risques agricoles (PARM), financée par la Commission européenne, la Coopération italienne pour le développement, le FIDA et l'AFD, et hébergée par le FIDA, a également contribué à financer cette étude.

Une importante équipe d'experts dans de nombreux domaines a évalué la situation sur le terrain dans neuf pays d'Afrique (le Burkina Faso, le Cameroun, la Côte d'Ivoire, le Ghana, Madagascar, le Mozambique, le Niger, le Sénégal et l'Ouganda) et identifié les obstacles à une plus grande utilisation des diverses formes de système de récépissés d'entrepôt, et présenté des propositions d'action. L'équipe était composée de spécialistes, notamment d'experts internationaux et locaux issus des neufs pays à l'étude, compétents dans les domaines juridique et bancaire ainsi que dans la gestion d'entrepôts. Ce document vise à devenir une étude de référence sur le système de récépissés d'entrepôt en Afrique pour les années à venir.

Les auteurs du rapport se sont concentrés sur l'étude de quatre types de financement principaux :

- **Type A : Crédit stockage communautaire** pour les petits exploitants, souvent soutenu par les institutions de microfinance (IMF) qui refinancent leurs opérations avec des banques commerciales. Les stocks sont généralement conservés dans un local verrouillé à double cadenas, dans des entrepôts communautaires ou des bâtiments résidentiels. La clé du premier cadenas est détenue par l'organisation de producteurs (OP) ou le groupe d'agriculteurs, et celle du deuxième cadenas, par l'IMF.

- **Type B : Entrepôts privés.** Financement en contrepartie de marchandises stockées dans un entrepôt *privé* sous contrôle et responsabilité d'un gestionnaire de garanties. Il peut s'agir d'un *entrepôt situé sur le terrain* dans lequel les marchandises sont conservées dans l'entrepôt de l'emprunteur, lequel est temporairement loué au gestionnaire de garanties.

- **Type C : Entrepôts publics.** Financement en contrepartie de marchandises stockées dans un entrepôt *public*. Il s'agit d'un entrepôt ouvert aux déposants du grand public, l'entrepôt n'appartenant pas forcément à l'État. En effet, la plupart des entrepôts publics sont des propriétés privées.

- **Type D : Prêts accordés en échange de l'assurance d'une production actuelle ou future.** Dans ce cas, les agences de financement prêtent de l'argent en contrepartie de la garantie documentée de la production actuelle ou future, comme les *Cedulas de Produtos Rural* (obligations pour financer l'agriculture), souvent utilisées au Brésil.

Toutes ces formes de financement sont adaptées à des buts spécifiques. Elles se complètent de bien des façons.

L'AFD, le CTA et le FIDA/PARM espèrent que ce document favorisera l'action sur le terrain et encouragera, non seulement les responsables politiques à supprimer les obstacles et à créer un meilleur environnement réglementaire, mais aussi les banques à tirer parti des opportunités liées à l'utilisation des systèmes de récépissés d'entrepôt ; les producteurs et les autres acteurs du milieu agricole à être mieux préparés à utiliser des mécanismes de financement innovants ; et les partenaires de développement à donner au système de récépissés d'entrepôt la place qu'il mérite dans leurs programmes de développement agricole. Cette étude révèle que la mise en œuvre d'un système de récépissés d'entrepôt est réalisable en Afrique, et que ses atouts ont déjà été reconnus par un certain nombre de prêteurs et d'emprunteurs du secteur agricole. Le temps est venu de créer les conditions d'un accès plus large et plus démocratique à cet outil financier qui a fait ses preuves pour les entreprises et les producteurs du secteur agricole.

Bernard Esnouf
Directeur exécutif adjoint
Stratégie, Partenariats, Communication (SPC)
Agence française de développement (AFD)

Michael Hailu
Directeur
Centre technique de coopération agricole et rurale (CTA)

Adolfo Brizzi
Directeur
Comité consultatif politique et technique
Fonds international de développement agricole (FIDA)

Glossaire (entités)

AFD	Agence française de développement
APCC	Association de producteurs de coton du Cameroun
BMM	Bourse des produits de base du Mozambique
BOM	Banco Oportunidade de Moçambique
Brizoua-Bi	Bilé-Aka, Brizoua-Bi & Associés
CCOM	Caixas Comunitárias de Operadores de Moçambique
CMS	Crédit Mutuel du Sénégal
CSBF	Commission de Supervision Bancaire et Financière (Madagascar)
CTA	Centre technique de coopération agricole et rurale ACP-UE
ECX	Bourse des produits de base de l'Éthiopie
e-SRE	Système électronique de récépissé d'entrepôt
FAO	Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture
FCPA	Fonds de Commercialisation des Produits Agricoles (Madagascar)
FCPB	Faitière des Caisses Populaires du Burkina
FEPAB	Fédération des professionnels agricoles du Burkina Faso
FIDA	Fonds international de développement agricole
GCV	Grenier Communautaire Villageois (Madagascar)
GCX	Bourse des produits de base du Ghana
GGC	Conseil ghanéen des céréales
J Coulter	J Coulter Consulting Ltd
MCI	Ministère du Commerce et de l'Industrie (Ghana)
OHADA	Organisation pour l'harmonisation en Afrique du droit des affaires
ONCC	Office national du cacao et du café (Cameroun)
P4P	Programme pilote Achats au service du progrès (*Purchase for Progress*) du Programme alimentaire mondial
PADMIR	Projet d'Appui au Développement de la MicroFinance Rurale (PADMIR) (Cameroun)
PAM	Programme alimentaire mondial
PAPSA	Projet d'amélioration de la productivité agricole et de la sécurité alimentaire
PICOFA	Projet d'Investissement Communautaire en Fertilité des Sols (Burkina Faso)
RCCM	Registre du Commerce et du Crédit Mobilier
S&W	Sullivan & Worcester UK LLP
SAFEX	*South Africa Futures Exchange* (Bourse sud-africaine d'opérations à terme)
SONAGESS	Société Nationale de la Gestion des Stocks de Sécurité (Burkina Faso)

TWLB	Conseil tanzanien d'agrément des entrepôts (*Tanzanian Warehouse Licensing Board*)
UGCPA-BM	Union des groupements pour la commercialisation des produits agricoles de la boucle du Mouhoun
Wienco	*Wienco Ghana Limited*, société créée en 1979 et détenue conjointement par des actionnaires allemands et ghanéens

Glossaire (autres termes définis)

ACM	Association de caution mutuelle
Acte des sûretés	Acte uniforme de l'OHADA portant organisation des sûretés adopté le 15 décembre 2010
Actes uniformes	Actes édictés en vue de l'adoption des règles communes prévues à l'article 1 du Traité de l'OHADA
ALR	Approvisionnement local et régional (principe appliqué aux organismes d'aide alimentaire tels que le PAM)
Bordereau de gage	Document qui atteste que la convention de gage requise a bien été inscrite au RCCM
CCS	Convention de contrôle des stocks
CI	Côte d'Ivoire
Consortium	J Coulter Consulting Ltd and Sullivan & Worcester UK LLP
CS	Contrôle des stocks
CTD	Convention de tierce détention
DCM	Dispositif de caution mutuelle
e-récépissé	Récépissé d'entrepôt électronique
e-SRE	Système électronique de récépissé d'entrepôt
Étude	Étude commandée par les organismes de financement portant sur les systèmes d'entreposage et de tierce détention en Afrique sub-saharienne
FRE	Financement sur récépissé d'entrepôt
Garantie FOQ	Garantie *full outturn quality* : garantie intégrale portant sur la quantité et la qualité du produit livré
GCEC	Groupes communautaires d'épargne et de crédit (Mozambique)
GIC	Groupement d'intérêt commun (Cameroun)
IMF	Institution de microfinance
LCP	Livraison contre paiement
Loi	Loi de 2006 sur le système de récépissé d'entrepôt (Ouganda)
ONG	Organisation Non Gouvernementale
OP	organisation de producteurs

Organismes de financement	Agence française de développement (AFD), Centre technique de coopération agricole et rurale ACP-UE (CTA) et Fonds international de développement agricole (FIDA)
Pays considérés	Burkina Faso, Niger, Sénégal, Ghana, Côte d'Ivoire, Madagascar, Cameroun, Mozambique et Ouganda
PME	Petites et moyennes entreprises
Produits de base à identité préservée	Produits de base d'un certain type stockés ou suivis au cours de leur acheminement afin de pouvoir être toujours attribués à leur déposant et éviter ainsi les pertes induites par la mise en commun
Rapports juridiques par pays	Rapports établis par les consultants juridiques pour chaque pays considéré
Rapports techniques par pays	Rapports techniques établis par les consultants de chacun des pays considérés
RE	Récépissé d'entrepôt
SIM ou SIMA	Systèmes d'informations sur les marchés agricoles (existant dans la plupart des pays africains)
SRE	Système de récépissé d'entrepôt
Stockage mélangé	Des produits de base/céréales de mêmes type, variété et qualité (le cas échéant) déposés par deux déposants ou plus, stockés ensemble dans un même lieu, de sorte qu'une partie du dépôt commun puisse être remise contre un récépissé d'entrepôt, indépendamment du déposant initial
TD	Tiers détenteur
Traité	Traité de l'OHADA signé à Port-Louis (Maurice) le 17 octobre 1993, et entré en vigueur le 18 septembre 1995
Type	Les différentes formes de financement sur entrepôt dont il est question dans le présent rapport
W/TD	Warrantage/Tierce détention

Remerciements

Les membres du consortium voudraient adresser leurs remerciements les plus sincères à toutes les personnes qui ont participé à cette étude, en particulier Thierry Rajaona du groupe ACE-Global (CI), les membres du Conseil des grains et du Projet USAID-Advance du Ghana qui ont facilité les déplacements outremer, ainsi que le Fonds commun pour les produits de base et Gideon Onumah qui ont fourni des rapports très utiles. Un remerciement tout particulier à Lamon Rutten (CTA), Agnès Biscalglia, Claude Torre, et Simon Postel (AFD), ainsi qu'à Michael Hamp, Jonathan Agwe, Kathy Zissimoploulos, Sandro Luzzietti, et Marieclaire Colaiacomo (FIDA) qui ont co-contribué à la gestion du processus, de la rédaction du mandat jusqu'à la publication des trois volumes. Enfin, Jonathan Coulter souhaiterait personnellement remercier les auteurs des rapports techniques nationaux pour leurs extraordinaires efforts.

Taux de change

Euros/US$	1 euro = 1,36 US$
Euros/FCFA	1 euro = 656 FCFA
US$/FCFA	1 US$ = 482 FCFA

HYSTER

PARTIE A : Résumé

1 Introduction

Cette étude vise à favoriser l'émergence de gestionnaires d'entrepôt et de tiers détenteurs capables de proposer des services d'entreposage et de tierce détention qui faciliteront l'accès au financement sur récépissé d'entrepôt ou warrantage (ainsi qu'à d'autres formes de financement sur produits de base) des petits exploitants agricoles. Les pays considérés sont le Burkina Faso, le Cameroun, la Côte d'Ivoire, le Ghana, Madagascar, le Mozambique, le Niger, le Sénégal et l'Ouganda. L'analyse comprend un examen préalable juridique et institutionnel, visant à recenser les obstacles et à formuler des recommandations pouvant être mises en œuvre dans les pays considérés, et éventuellement dans les pays membres de l'Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires (OHADA). Les auteurs examinent plus particulièrement quatre types de financement :

“ Cette étude vise à favoriser l'émergence de gestionnaires d'entrepôt et de tiers détenteurs capables de proposer des services d'entreposage et de tierce détention qui faciliteront l'accès au financement sur récépissé d'entrepôt ou warrantage des petits exploitants agricoles

(a) **Type A : crédit-stockage communautaire, destiné aux petits exploitants agricoles**, souvent financé par des institutions de microfinance (IMF) qui refinancent leurs activités auprès de banques commerciales. Les stocks sont généralement conservés dans des lieux équipés d'un dispositif de double cadenas (magasins communautaires ou immeubles d'habitation), les clés du premier cadenas étant détenues par l'organisation paysanne (OP) ou le groupement d'agriculteurs, et celles du second par l'IMF.

(b) **Type B : entrepôts privés.** Financement garanti sur les produits de base stockés dans un entrepôt privé, placé sous le contrôle et la responsabilité d'un tiers détenteur (TD). Il peut s'agir d'un « entrepôt de campagne » :

les marchandises sont alors conservées dans le magasin de l'emprunteur, temporairement loué au TD.

(c) **Type C : entrepôts publics.** Financement garanti sur les produits de base stockés dans un entrepôt public. Cela ne signifie pas que l'entrepôt appartient à l'État mais qu'il est accessible aux déposants lambdas. La plupart des entrepôts publics sont d'ailleurs des propriétés privées.

(d) **Type D: Prêt garanti sur la production actuelle ou à venir.** Les organismes de financement entendent par là un prêt octroyé en échange d'une sûreté, attestée par écrit, prise sur la production actuelle ou à venir, telle que les *Cedulas de Produtos Rurais* (reconnaissances de dette agricole) pratiquées au Brésil.

En sus des types mentionnés ci-dessus, deux types de financement qui ne sont pas abordés dans le présent rapport : (a) un tiers assure le contrôle des stocks au nom du financier (dans le cadre de conventions de contrôle des stocks ou CCS) ; et (b) le financier assure lui-même le contrôle des marchandises. Ces types de financement présentent une relative sûreté, dès lors que l'emprunteur jouit d'une solide relation de confiance avec le financier, ou que le financier dispose de puissants moyens non juridiques de faire respecter ses droits par l'emprunteur. Le contrôle des stocks est étroitement associé au financement de type B (entrepôts privés), les contrôleurs étant le plus souvent les mêmes sociétés d'inspection qui jouent le rôle de tiers détenteurs, et qui parfois proposent ces deux services dans le cadre d'un seul et même contrat.

La typologie ci-dessus correspond plus ou moins à la réalité : dans la pratique, les différents types se superposent partiellement. C'est la raison pour laquelle le lecteur doit appréhender le rapport dans son ensemble plutôt que de s'intéresser à un type particulier.

La production de rapports nationaux pour chaque pays considéré a été confiée à des consultants techniques locaux. Ces documents sont présentés dans le Volume II du présent rapport. Il a été fait appel à des consultants juridiques au Ghana, en Côte d'Ivoire, en Ouganda, au Mozambique et à Madagascar[1], et l'inventaire des lois et réglementations en vigueur dans chaque pays considéré est présenté dans le Volume III.

1 Le consultant juridique de Madagascar détient une expertise sur l'ensemble des pays de l'OHADA, notamment le Burkina Faso, le Cameroun, la Côte d'Ivoire, le Niger et Sénégal.

2 Financement de type A : crédit-stockage communautaire

Le rapport étudie en premier lieu ce type résolument orienté vers les agriculteurs. Il s'agit d'un type de financement extrêmement décentralisé, principalement pratiqué à Madagascar sous l'appellation Greniers Communautaires Villageois (GCV), et dans quelques pays francophones d'Afrique de l'Ouest sous l'appellation warrantage communautaire (ci-après warrantage c.). Tel qu'il est pratiqué actuellement, ce type de financement permet aux agriculteurs d'une part de conserver leurs récoltes afin de répondre aux besoins alimentaires de la période de soudure et, d'autre part, de vendre les excédents à des prix plus élevés, évitant ainsi la survente de la production au moment de la récolte. Dans la grande majorité des cas, les stocks sont conservés *avec préservation d'identité* dans des sacs au nom des déposants/agriculteurs et, une fois le prêt remboursé, chaque déposant/agriculteur est personnellement responsable de l'enlèvement du produit. Les taux de remboursement constatés sont généralement proches de 100 pour cent.

Le niveau de variabilité saisonnière des prix des céréales secondaires (maïs, millet, etc) et des légumineuses varie grandement d'un pays à l'autre, mais leur prix est généralement plus élevé qu'en République d'Afrique du Sud, pays africain doté du système commercial le plus développé et où les hausses saisonnières moyennes du prix du maïs se situent en dessous de 20 pour cent. Cette différence donne à penser qu'il est tout à fait possible de parvenir à une stabilisation des prix dans les pays considérés.

Les GCV de Madagascar constituent une réussite exceptionnelle en matière de prêt garanti sur des produits de base, avec des dépôts annuels de l'ordre de 100 000 à 120 000 tonnes (généralement 1 à 2 tonnes par déposant), et des volumes en hausse. Plus de 90 pour cent du tonnage est constitué de riz paddy, et le reste essentiellement de riz blanchi — les clous de girofle et le café représentant aussi une part importante en termes de valeur. Les GCV représentent plus de 40 pour cent du portefeuille de prêts des deux principaux

réseaux d'IMF, lesquels, pour une majeure partie, se sont créés autour de cette offre de prêt. Les GCV ont pris leur essor avec d'autres IMF et représentent 25 pour cent du portefeuille d'un important réseau, plus urbain.

Cette offre n'est pas dénuée de risques, en raison de l'intervention gouvernementale sur le marché du riz et des pratiques de certaines IMF (un réseau se serait ainsi récemment déclaré en faillite). Parallèlement, la mauvaise maîtrise de la manutention d'après récolte et de la lutte contre les nuisibles limite la diversification vers d'autres cultures. Remédier à ces lacunes ouvrirait d'importantes perspectives aux IMF participantes. On s'oriente actuellement vers la location de magasins davantage centralisés et plus spécialisés. Ce sont là de nouveaux enjeux pour les IMF et les banques de refinancement, enjeux qui donnent aussi l'occasion de développer l'activité d'entreposage au niveau national, avec des entrepôts publics (activités de type C) et un cadre réglementaire adéquat.

Le warrantage c. s'est développé au Niger à partir de 1988-1989 et, dix ans après, contribue au financement d'environ 5 000 tonnes de produits de base variés (céréales, oléagineux, légumineuses) et de produits horticoles déshydratés appartenant à près de 12 500 déposants. Depuis, le volume de prêt semble avoir stagné en raison de mauvaises récoltes, de difficultés financières rencontrées par un des principaux prêteurs, de la rigidité du dispositif du double cadenas, de l'adoption d'un autre modèle de financement par une importante OP (la fédération Mooriben), de la fin de l'appui technique de la FAO et du manque d'entrepôts. On a tenté d'appliquer le warrantage c. au produit le plus exporté par le Niger, l'oignon, mais sans obtenir de succès à ce jour. La méthode a ensuite été appliquée dans plusieurs autres pays d'Afrique de l'Ouest : au Burkina Faso, où elle était en 2013 à l'origine du dépôt d'environ 3 400 tonnes de produits de base appartenant à près de 4 021 producteurs, et au Sénégal où une expérience pilote a été abandonnée.

Il existe deux grands modèles de warrantage c. : un *modèle décentralisé*, avec une institution financière qui finance une OP selon les principes énoncés ci-dessus, et un *modèle centralisé*, intégrant une seconde organisation ou une organisation tierce de niveau supérieur (une union ou une fédération) qui coordonne plusieurs OP locales et les représente vis-à-vis des institutions financières. L'IMF délègue en grande partie son rôle de supervision à l'union ou à la fédération qui détient la clé du cadenas en son nom. Si le *modèle centralisé* n'est pas toujours avantageux, il peut simplifier les relations avec les institutions financières, réduire les coûts liés au crédit, et accroître les chances de viabilité institutionnelle. Une troisième méthode plus commerciale mettant

en jeu la commercialisation collective des produits stockés a été adoptée par une société de tierce détention. Dans ce cadre, le type A tend à se rapprocher des types B et C.

Le warrantage c. présente de solides éléments de durabilité : l'appropriation locale, la pression importante exercée par les pairs emprunteurs, la responsabilité vis-à-vis du prêteur, l'épargne forcée (ce qui rend plus aisée la gestion d'importantes variations saisonnières des prix), la gestion décentralisée, et pas d'obligation quant à de coûteux tiers détenteurs ou polices d'assurance. Certaines caractéristiques nuisent cependant à sa durabilité, en particulier : la rigidité de l'offre (des échéances généralement fixes pour le dépôt, l'emprunt et le remboursement) ; le manque de réelles IMF dans les régions où vivent les agriculteurs (contrairement à beaucoup de régions de Madagascar) ; la dépendance à l'égard de l'aide extérieure pour la construction d'entrepôts ; le besoin permanent et prolongé de moyens pédagogiques ; les interventions étatiques qui faussent les grands paramètres du marché et font perdre de l'argent aux déposants ; la capacité de spéculation restreinte des petits producteurs.

Néanmoins, les externalités positives du warrantage c. peuvent justifier la poursuite de l'aide extérieure : les agriculteurs pouvant constituer des provisions alimentaires dans les zones rurales, la population devient plus résistante aux crises. Ce fait constitue en lui-même une étape décisive vers des formes d'organisation plus adaptées au marché. Les dépenses massives et persistantes pour promouvoir l'outil ne peuvent se justifier que là où existent des perspectives d'adoption à grande échelle et pérennes.

Le warrantage c. est restreint par divers facteurs au Mozambique, tels que la médiocrité des services de microfinance (aggravée par l'effet perturbateur des « prêts » bonifiés du gouvernement qui n'imposent aucune sanction aux mauvais payeurs) et les capacités de gestion insuffisantes des OP. L'Étude a cependant abouti à la formation d'un groupe de travail qui prévoit de piloter un dispositif de crédit-stockage avec quelques groupements focalisés sur le marché. On relève quelques initiatives au Cameroun, et le rapport concernant ce pays propose de promouvoir cette activité au travers du projet PADMIR adossé au FIDA.

Les aspects pratiques du warrantage c. (en particulier les procédures, la confiance et la pression des pairs) contribuent bien plus à la sûreté de la garantie que le cadre juridique, raison pour laquelle le régime juridique n'est pas considéré comme prioritaire pour encourager ce type de financement dans sa forme

la plus décentralisée. Cependant, le financement de type A empruntant des caractéristiques aux types B et C, les aspects juridiques doivent être de plus en plus pris en considération. Il est en outre particulièrement nécessaire de procéder à un examen approfondi de la réglementation à Madagascar, étant donnée la part importante des GCV dans le portefeuille de prêts des réseaux d'IMF.

3 Financement de type B : entrepôts privés

Le financement de type B est pratiqué dans tous les pays considérés, à l'exception de Madagascar où les financiers préfèrent se charger eux-mêmes de la surveillance.

La majeure partie de l'activité concerne l'importation et l'exportation de produits de base. Elle se concentre près des ports, bien qu'il existe des services plus disparates à l'intérieur des terres et dans les pays enclavés, le plus souvent comme complément à la transformation des produits agricoles. À quelques exceptions près, les petits exploitants agricoles n'ont pas énormément recours aux services d'entreposage privé. D'abord parce que les OP qui les représentent n'ont souvent pas les moyens d'embaucher un tiers détenteur (qui coûte généralement plus de 1 000 US$ par mois) et/ou n'obtiennent pas la confiance des financiers, sans compter que leur isolement géographique pose des difficultés aux financiers et aux tiers détenteurs. Néanmoins, l'utilisation bénéfique des conventions de tierce détention (CTD) et des conventions de contrôle des stocks (CCS) est décisive pour les agriculteurs puisqu'elles constituent les principaux éléments de la chaîne d'approvisionnement des produits agricoles dont ils dépendent. Le service est davantage utilisé par les exportateurs locaux africains et contribue à les mettre sur un pied d'égalité avec les entreprises multinationales en mesure d'obtenir des financements peu coûteux à l'étranger.

On trouve parmi les tiers détenteurs un mélange d'entreprises internationales de gestion de crédit/d'inspection et de logistique, ainsi qu'un nombre croissant de gestionnaires locaux. Certaines sociétés d'inspection ainsi que certains pays ont été victimes d'escroqueries pendant l'entreposage. Cette situation a fait s'envoler le prix des assurances de responsabilité professionnelle et conduit certaines entreprises à abandonner leur activité ou à se consacrer à des services d'inspection et de stockage moins risqués.

Dès lors que les tiers détenteurs font correctement leur travail, les financiers n'ont normalement aucun mal à obtenir un financement en échange de la CTD. Ils connaissent leurs clients ainsi que, le plus souvent, les acheteurs. Les prix sont généralement fixés dans le cadre de transactions structurées par le biais de factures et de lettres de crédit, et il est possible d'accéder à des informations précises relatives au marché pour la plupart des produits exportés – à l'exception notable des noix de cajou. Cependant, la perspective de travailler avec des gestionnaires de l'arrière-pays et des clients mal connus n'ayant pas l'assentiment des acheteurs suscite bien plus d'angoisse chez les financiers, lesquels ont tendance à privilégier d'autres garanties telles que les biens immobiliers ou le cautionnement personnel. Cette exigence dépend en partie des risques encourus et du manque d'expérience ou de préparation des financiers pour travailler avec les acteurs des chaînes de valeur locales, en lieu et place des négociants internationaux de produits de base avec lesquels ils réalisent la plupart de leurs opérations. Si les financiers souhaitent accéder à ce marché, ils vont devoir développer de nouvelles capacités internes en matière d'analyse historique de l'évolution des prix, de marges de sécurité variables, de suivi de l'évolution des prix sur le marché intérieur, de réévaluation en fonction du cours et des appels de marge. Cependant, étant données la taille réduite du marché potentiel et les appréhensions des financiers, ils sont peu nombreux à avoir investi dans ces domaines.

Ce document examine le rôle des CTD et CCS à l'aide des deux cultures d'exportation que sont le cacao et le coton. Une étude des expériences ivoirienne et camerounaise avec le cacao montre qu'il existe un débat important concernant la stratégie la plus judicieuse à adopter en matière de développement des chaînes de valeur dans les pays qui ont libéralisé leur marché des exportations : il s'agit de savoir si les coopératives de producteurs doivent chercher à développer une commercialisation en aval, en ayant recours au financement sur récépissé d'entrepôt, ou si elles doivent s'attacher à s'associer avec des acheteurs internationaux dans le cadre de systèmes d'agriculture contractuelle. Le Cameroun vient de négocier une ligne de crédit internationale de 30 millions d'euros qui semble plutôt correspondre à la première hypothèse, et il paraîtrait que les Organismes de financement cherchent à suivre les résultats obtenus sur la durée.

Le financement des régions enclavées avec des aliments de base et du fourrage est principalement entravé par la fragmentation de la production et le manque d'économies d'échelle qui rend l'emploi d'un tiers détenteur particulièrement coûteux. En dépit de ces obstacles, certains tiers détenteurs dans des pays enclavés (tels que le Burkina Faso et l'Ouganda) ont tenté de rapprocher

leurs services des agriculteurs et/ou des petits transformateurs. Il existe désormais au Burkina Faso un consensus national sur l'importance du warrantage c. et de la tierce détention, et trois nouveaux tiers détenteurs (dont certains créés par des banques nationales et régionales) ont conçu des offres de prêt innovantes destinées aux producteurs, à la transformation artisanale et à la chaîne de valeur du riz. D'après le rapport pays consacré au Burkina Faso, le potentiel de développement est considérable, mais cette croissance rapide n'est pas dénuée de risques. Comme dans la plupart des pays, la pénurie d'infrastructures de stockage adéquates constitue un obstacle majeur.

> “Certains tiers détenteurs dans des pays enclavés ont tenté de rapprocher leurs services des agriculteurs et/ou des petits transformateurs

Il existe deux principaux domaines dans lesquels le régime juridique pourrait être amélioré : (a) la réglementation de la tierce détention ; et (b) l'élimination des obstacles à la prise de sûreté sur gage des produits de base. Parmi ces obstacles figurent l'obligation de payer un droit de timbre *ad valorem* sur les documents de sûreté, les difficultés propres à l'inscription des sûretés, et les formalités coûteuses pour constituer des suretés (notamment au Mozambique). La Côte d'Ivoire est le seul pays à avoir essayé de réglementer la tierce détention, mais cette législation ne s'applique qu'aux quatre principaux produits d'exportation (à savoir le cacao, le café, le coton et la noix de cajou). Les tiers détenteurs doivent présenter des garanties financières, mais ces dernières ne semblent pas suffisantes pour dissuader les candidats ne remplissant pas les conditions requises/les candidats inappropriés.

4 Financement de type C : entrepôts publics

Le financement de type C ne présente un intérêt que dans les pays qui ont appuyé, ou qui envisagent d'appuyer, l'implantation d'entrepôts publics. À la date de publication du présent document, il s'agit de la Côte d'Ivoire, du Ghana, du Mozambique, du Sénégal et de l'Ouganda. Les entrepôts publics servent également de points de livraison aux bourses de produits de base et sont indispensables à la création de ces bourses.

L'Ouganda est le seul pays à avoir adopté à ce jour une loi d'habilitation de l'entreposage public. L'Ouganda a également mis en place un système électronique de récépissé d'entrepôt (e-SRE) relié au même serveur que celui utilisé par le système sud-africain de certificats des silos à grains. Une tentative d'appliquer le système aux céréales (au maïs essentiellement) a abouti à l'homologation de cinq entrepôts, à la participation de quatre banques et au dépôt d'environ 600 22 tonnes entre 2008 et 2013. Cela était cependant loin de correspondre au volume nécessaire pour couvrir les coûts de la plupart des entrepôts et de l'autorité chargée de la réglementation. Malgré ces problèmes, au moins deux entrepôts fonctionnent encore : l'un indique travailler avec 162 OP représentant 000 10 agriculteurs, et prendre en charge 8 000 tonnes de maïs par saison, achats comptant et stockage pour des tiers compris. Actuellement, le cadre réglementaire ne fonctionne néanmoins pas correctement.

Au Ghana, une nouvelle association du secteur privé, le Conseil ghanéen des céréales (GGC), s'efforce depuis fin 2012 de faire fonctionner un SRE réglementé pour ses membres à jour de leur cotisation. Quelques 29 500 tonnes ont été déposées, dont 6 900 financées par l'intermédiaire d'une société dénommée CCH, en vertu d'un dispositif de prise en pension, qui canalise les fonds provenant des financiers. La forte implication de la CCH est liée à la nouveauté du dispositif, il est donc difficile de savoir à ce stade si la prise en pension sera plus attractive sur le long terme que le prêt direct assuré

par les banques. Le véritable enjeu pour la CCH, et qu'elle s'attache à relever, est de transformer la prise en pension en instrument financier à court terme pour le vendre aux investisseurs institutionnels, ce qui pourra alors fortement réduire le coût du financement sur entrepôt au Ghana.

Néanmoins, le principal événement intervenu dans la chaîne de valeur du maïs ghanéen est la mise sur pied d'un dispositif d'agriculture contractuelle pour le maïs, promu par les fournisseurs d'intrants que sont YARA et Wienco (le principal déposant dans le cadre du SRE du GGC) et qui, avec d'autres initiatives d'intensification, a massivement accru les excédents de maïs dans le Nord du Ghana. Parallèlement, le gouvernement ghanéen prépare un texte législatif pour réglementer un SRE et une bourse des produits de base (*Ghana Commodity Exchange* - GCX), le Ministère du Commerce assurant la promotion de la bourse et des huit entrepôts de 10 000 tonnes associés, avec l'entreprise Eleni et un groupe d'investisseurs nationaux et internationaux, dans l'optique de commencer les échanges de maïs en 2015.

La Côte d'Ivoire a préparé un projet de loi sur le RE et prévoit de tester le système avec une seule culture, sans doute les noix de cajou, dès 2015. Le gouvernement du Mozambique a d'ores et déjà instauré une bourse des produits de base (la BMM), et esquissé un projet de loi sur le récépissé d'entrepôt. La BMM est en train de prendre le contrôle de 39 nouveaux silos d'une capacité d'environ 000 200 tonnes de céréales, mais l'entreprise semble loin de fonctionner à ce jour. La méthode est fortement impulsée par le gouvernement, contrairement à ce qui se passe en Côte d'Ivoire, où s'instaurent très progressivement un système d'entreposage public et une bourse des produits de base, moyennant une plus grande concertation avec les parties prenantes intéressées. L'élaboration d'une nouvelle loi sur les SRE pourrait être l'occasion pour le gouvernement de s'engager résolument à définir un cadre juridique et institutionnel pour les différents types de warrantage au Mozambique, y compris les CTD et CCS.

Le rapport pays sur Madagascar recommande de s'appuyer sur la tendance à privilégier les entrepôts contrôlés par les IMF (par opposition aux GCV familiaux) afin de développer l'entreposage au niveau national, avec un cadre réglementaire adéquat. De fait, parmi les neuf pays considérés, c'est sans doute Madagascar qui présente les atouts les plus solides pour l'entreposage public : la suite dépendra de la volonté des IMF et de leur capacité à instaurer un dialogue avec le gouvernement, les banques et les autres acteurs de la chaîne de valeur.

Ceux qui cherchent à instaurer un système réglementé se retrouvent contraints d'opter soit pour l'adoption d'un texte législatif (suivant ainsi les exemples de la Tanzanie, de l'Ouganda et de l'Éthiopie), soit pour la création d'un système fondé sur l'accord contractuel entre les parties concernées (suivant en cela les exemples de l'Afrique du Sud et, pour le moment, du Conseil ghanéen des céréales). L'une ou l'autre voie présente des embûches. La voie contractuelle implique que le secteur soit motivé, que les financements soient disponibles, et que les parties prenantes fassent preuve d'une forte organisation difficile à mettre en œuvre, en ce qui concerne en tout cas les produits alimentaires locaux, étant donné la nature relativement fragmentaire de la production, de la distribution et même de la transformation en Afrique sub-saharienne (à l'exception de l'Afrique du Sud). Un système librement consenti présente aussi le risque juridique de recevoir des réclamations de la part de tiers ne faisant pas partie du système, bien que cela n'ait pas empêché une mise en œuvre réussie en Afrique du Sud. La voie législative est elle aussi difficile, comme en témoigne le cas de l'Ouganda où les promoteurs locaux et internationaux du projet n'avaient pas la même vision de ce qu'ils essayaient de mettre en place. Le risque existe aussi que l'organisme chargé de la réglementation ne dispose pas des fonds nécessaires et/ou soit mal géré, ou que les gouvernements privilégient des objectifs politiques à court terme et découragent ainsi les acteurs privés.

“ Ceux qui cherchent à instaurer un système réglementé se retrouvent contraints d'opter soit pour l'adoption d'un texte législatif, soit pour la création d'un système fondé sur l'accord contractuel entre les parties concernées

La voie proposée par la Bourse éthiopienne des produits de base (*Ethiopia Commodity Exchange,* ECX) offre une autre solution, tout comme ses variantes largement préconisées par les gouvernements d'Afrique. En suscitant l'adhésion enthousiaste des gouvernements et en obtenant le soutien massif des donateurs, institutions financières internationales, banques et fonds d'investissement, les promoteurs cherchent à atteindre une « masse critique » permettant de lever rapidement les obstacles réglementaires et instaurant dans la foulée la bourse et son système connexe d'entreposage public. Quelques écueils demeurent cependant, en particulier : la difficulté à transposer les conditions éthiopiennes aux autres pays d'Afrique sub-saharienne ; le fait qu'on ne puisse pas *imposer* que les échanges de cultures consommées nationalement, telles que le maïs et le soja, s'effectuent par l'intermédiaire de la bourse (les possibilités de contournement sont infinies) ;

s'agissant du Ghana, on ignore de quelle manière la bourse parviendra au point d'équilibre ; la méthode peut favoriser le court terme, flatter les tendances dirigistes des gouvernements, et s'avérer contre-productive ; enfin, les projets phares et de prestige risquent d'étouffer dans l'œuf toute discussion sur les avantages et les inconvénients.

Les auteurs ont étudié les arguments en faveur de la mise en œuvre de textes législatifs sur les SRE dans l'ensemble des pays de l'OHADA. Ils sont arrivés à la conclusion qu'il s'agirait là d'une tâche difficile, en raison de l'unanimité qu'elle requiert parmi les pays votants. Chaque État membre peut néanmoins légiférer en matière de récépissé d'entrepôt dans le cadre du gage sur les stocks avec dépossession.

5 Financement de type D : prêt garanti sur la production actuelle ou à venir

Dans la plupart des pays africains, il ne serait pas réaliste d'attendre des financiers qu'ils acceptent un papier comme garantie de sûreté (selon le principe brésilien des reconnaissances de dette agricole), alors même que, dans bien des cas, ils sont peu disposés à octroyer un financement en échange de la sûreté réelle avec dépossession détenue dans les entrepôts. Le fait qu'il s'agisse de petits producteurs agricoles et la faiblesse des coopératives font que ce dispositif est difficilement envisageable. Il est néanmoins possible de tester cette offre en Côte d'Ivoire, auprès des producteurs commerciaux de caoutchouc, un secteur dans lequel les financiers accordent déjà des prêts aux producteurs en échange d'une garantie sur la récolte.

6 Conclusions

Le warrantage et la tierce détention ne constituent pas des remèdes miracles. Ce sont plutôt des outils pouvant être combinés à d'autres pour contribuer au développement de la chaîne de valeur agricole. Le tableau n°1 met en évidence les principaux avantages et inconvénients des différentes méthodes examinées.

Les facteurs d'échelle jouent un rôle déterminant quant à la réussite des différents types d'initiatives de W/TD. Dans le cas des opérations de type B et de type C, la nécessité d'échelle est due à des coûts fixes élevés induits par la gestion/tierce détention des entrepôts, auxquels s'ajoutent éventuellement ceux liés au cadre réglementaire. Les entrepôts de type A présentent des frais généraux peu élevés et, dès lors qu'un financier est trouvé, ils peuvent être exploités à une échelle beaucoup plus réduite dans des collectivités rurales. Cependant, étant données les dépenses importantes consacrées à la promotion de l'outil, son utilisation ne se justifie d'un point de vue économique que s'il y a bon espoir de le voir adopté de façon durable par un grand nombre de collectivités.

La prise en compte des aspects économiques (demande et extensibilité) dans la réussite des initiatives d'entreposage et de tierce détention est indispensable. Ils sont néanmoins parfois négligés à l'heure de la conception du projet. Cela a été le cas avec le SRE réglementé de l'Ouganda qui a souffert d'un manque de clarté lors de la conception du projet. Les facteurs économiques ont également nui au projet pilote sur le riz mené dans la vallée du fleuve Sénégal : les pouvoirs publics ont dû régler un problème politique délicat et persistant, à savoir trouver un compromis entre soutenir la production nationale et garantir un riz à bas prix pour la population urbaine.

Tableau nº1 : Principaux avantages et inconvénients des types de financement

Types	Avantages	Inconvénients	Principaux pays étudiés l'utilisant à cette date
A	• Petite échelle, participation directe des agriculteurs • Haut niveau de responsabilité et de remboursement • Meilleure gestion de l'économie domestique/ *épargne forcée* • Étape intermédiaire vers une approche axée sur le marché	• Offre rigide aux échéances fixes • Dépendance à l'égard de l'appui au projet, notamment concernant la construction d'entrepôts • Mauvaise connaissance du marché par les producteurs	• Madagascar, Burkina Faso et Niger
B	• Élément important des principales chaînes de valeur qui font vivre des millions de familles • Activité spontanée, indépendante des gouvernements et des donateurs	• Économies d'échelle – coûts fixes élevés par lieu d'implantation / inaccessible pour la plupart des clients ruraux • À la merci de la fraude dans certains pays	• Tous les pays hormis Madagascar
C	• Système ouvert, exposé à la concurrence, accessible à la population • Facilite la détermination des prix, la négociation et le développement de bourses des marchandises	• Nécessite une réglementation ou une autorégulation, ce qui est difficile • Économies d'échelle dans la gestion et la surveillance des entrepôts • Coût initial élevé de l'appui extérieur	• Ouganda, Ghana

Parmi les principaux facteurs de réussite, on peut également citer : (1) la vision et la prise d'initiative des promoteurs ; (2) la participation et l'engagement du secteur privé ; (3) la possibilité d'adapter les approches à la lumière des expériences et (4) le rôle du gouvernement, qu'il soit un soutien ou un obstacle. La prise en compte de ces facteurs s'inscrit dans des processus institutionnels, raison pour laquelle les organismes de financement peuvent avoir à proposer leur appui sur le long terme, souvent sur plus d'une décennie, s'ils souhaitent

obtenir des résultats. Ils doivent également abandonner l'approche projet actuelle pour adopter une approche programme qui leur offrira un référentiel thématique de données dans lequel puiser.

Dans tous les pays considérés, financiers, tiers détenteurs, producteurs et autres ont grandement besoin d'améliorer leurs compétences, et l'on constate une faible capacité d'entreposage. Dans le cas des pays du Sahel (notamment le Burkina Faso), il est nécessaire de scrupuleusement évaluer les différentes méthodes permettant d'accroître la commercialisation en aval, ce qui implique (a) le développement de coopératives de services, et (b) la prise de conscience par les financiers et tiers détenteurs de leurs potentiels, limites et complémentarités respectifs, en vue d'optimiser leur stratégie d'appui. En termes de typologie, ces approches concernent la transition du financement de type A aux financements de types B et C.

7 Recommandations

Recommandation stratégique visant à l'instauration d'un *Programme relatif aux produits de base agricoles*

Les trois organismes de financement devraient prolonger leur partenariat par l'instauration de ce programme commun, en vue d'étendre le financement garanti sur les produits de base, et stimuler les innovations connexes concernant les chaînes de valeur en Afrique et à Madagascar. Le programme viserait à : fournir des analyses indépendantes et un appui aux organismes de financement ; améliorer les compétences grâce à la formation, l'accompagnement et des ateliers ; aider les TD à créer leurs propres systèmes de délivrance de certificats de compétences ; mettre en place et tester un modèle fiable de financement de la construction d'entrepôts, partiellement bonifié ; tirer parti des initiatives prises par les grandes entreprises internationales et les autres programmes internationaux concernés (et notamment par le Programme alimentaire mondial) ; appuyer les initiatives propres à chaque pays ; tirer des enseignements et les verser au domaine public. Il est important de veiller à ce que l'appui à la construction d'entrepôts aboutisse à une utilisation réelle des infrastructures afin qu'elles ne deviennent pas des installations coûteuses et inutiles. C'est la raison pour laquelle les bénéficiaires devraient largement contribuer aux dépenses et se voir reconnaître explicitement la propriété du bien.

Le programme devrait être doté d'une gouvernance, d'une équipe, d'un budget, d'un ensemble de règles et de modalités de fonctionnement qui lui soient propres et lui permettent de se consacrer à la thématique sur le long terme, tout en ayant la capacité de lancer, évaluer et éventuellement écourter les initiatives. Ces éléments distinctifs devraient lui permettre d'accompagner et suivre les initiatives locales sur le continent avec souplesse, et en fonction des besoins.

Recommandations juridiques et réglementaires

S'agissant de la réglementation des entrepôts, et compte tenu des limites des autres approches décrites plus haut (législatives, librement consenties ou inspirées de l'ECX), les auteurs préconisent une approche progressive, pilotée par les parties prenantes, et aboutissant à une législation. Là où l'appui nécessaire ou les infrastructures permettant d'instaurer un système réglementé font défaut, il faudrait prendre des mesures afin d'améliorer le régime des sûretés : (a) en garantissant aux créanciers d'autres moyens de prise de sûreté opposable et réalisable sur les produits de base (par exemple, en supprimant les droits de timbre et les frais d'inscription), et (b) en améliorant le fonctionnement des registres de garanties et/ou en supprimant l'obligation d'inscription.

S'agissant de la région de l'OHADA, il vaut probablement mieux commencer par adopter dans un ou deux pays les textes de lois utiles au niveau national, et s'inspirer ensuite de cette expérience afin d'élaborer une législation pour l'ensemble de la région. La Côte d'Ivoire pourrait être un bon point de départ, compte tenu de l'ampleur de l'activité de tierce détention dans le pays, de son expérience réglementaire, de la dynamique de création d'entrepôts publics, de l'approche constructive du gouvernement et de la forte participation des parties prenantes.

Initiatives à court terme

Les organismes de financement devraient prendre contact avec les IMF et les principaux financiers malgaches impliqués dans le refinancement de prêts aux GCV en vue d'instaurer un programme caractérisé par : (1) l'amélioration de la gestion du risque lié à la fluctuation des prix ; (2) l'essor de l'activité d'entreposage et l'instauration d'un cadre réglementaire au niveau national ; (3) l'amélioration de la manutention d'après-récolte et le financement des produits de base autres que le paddy ; et (4) la promotion de politiques publiques plus favorables à la commercialisation du riz.

Dans le cas du Burkina Faso, il est recommandé de procéder à une évaluation poussée et pluridisciplinaire des approches dans le but d'élaborer un projet d'appui à plusieurs volets, comprenant : l'accompagnement des acteurs par des spécialistes ; un fonds sur projet pour le renforcement des capacités/le développement des entreprises ; des dispositifs visant à définir et appliquer des normes professionnelles ; des dispositifs de cautionnement mutuel par les pairs ; et une aide financière à la construction d'entrepôts. Les organismes

de financement devraient aussi participer aux discussions portant sur la législation et la réglementation des entrepôts.

Au Niger, la priorité devrait être donnée au recensement précis des prêts sur entrepôts ainsi qu'à une analyse plus approfondie de certains cas. Au Ghana et en Côte d'Ivoire, la priorité consiste à améliorer les registres de sûretés, les systèmes de coercition, ainsi que les autres aspects juridiques, ce afin de compléter la législation prévue sur les entrepôts. Les organismes de financement devraient également explorer les possibilités d'appui technique au projet pilote d'entreposage. Au Mozambique, ils devraient proposer un appui technique au projet pilote préparé par le groupe de travail nouvellement créé, et chercher également à mobiliser le gouvernement en faveur d'un cadre juridique dédié au warrantage.

« La priorité consiste à améliorer les registres de sûretés, les systèmes de coercition, ainsi que les autres aspects juridiques, ce afin de compléter la législation prévue sur les entrepôts

Enfin, les organismes de financement devraient étudier les possibilités d'une initiative pilote, sans doute au Malawi, en faveur d'une coordination entre le W/TD et l'approvisionnement alimentaire local et régional (par le Programme alimentaire mondial).

Autres initiatives

Un engagement à long terme auprès des pays du Sahel est proposé en vue d'élaborer et mettre en œuvre des stratégies nationales de W/TD. Des recommandations sont également formulées concernant le Cameroun, le Ghana et le Sénégal.

PARTIE B : Rapport

1 Introduction

1.1 Contexte de la mission

Ce rapport en trois volumes a été établi par J Coulter Consulting Ltd. (J Coulter) et Sullivan & Worcester UK LLP (S&W), ci-après dénommés les auteurs, qui ont respectivement piloté les volets technique et juridique de ce travail. Ils ont établi le présent rapport à l'attention de l'Agence française de développement (AFD), du Centre technique de coopération agricole et rurale ACP-UE (CTA), et du Fonds international de développement agricole (FIDA) (ci-après dénommés les organismes de financement).

Les auteurs ont établi le présent rapport pour satisfaire à l'étude commandée par les organismes de financement portant sur les systèmes d'entreposage et de tierce détention en Afrique sub-saharienne (l'étude), conformément aux termes de référence (TdR) fourni par les organismes de financement (se reporter à l'annexe 1). L'objectif de l'étude est d'encourager l'accès au financement par l'intermédiaire des récépissés d'entrepôt (ou d'autres formes de financement sur produits de base) en faveur des petits exploitants agricoles, dans les pays considérés. L'objectif de cette étude est de contribuer à l'émergence de gestionnaires d'entrepôt et de tiers détenteurs (TD) capables d'offrir les services nécessaires de stockage et de tierce détention.

Les pays considérés par l'étude sont le Burkina Faso, le Cameroun, le Ghana, la Côte d'Ivoire, Madagascar, le Mozambique, le Niger, le Sénégal et l'Ouganda. L'analyse devait comporter un examen juridique et institutionnel préalable dont l'objectif était de mettre en évidence les obstacles et formuler des recommandations pouvant être mises en œuvre dans les pays considérés et, éventuellement, dans les pays membres du Traité relatif à l'harmonisation du droit des affaires en Afrique (OHADA). L'OHADA est formée de 17 pays francophones d'Afrique occidentale et centrale, dont cinq font partie des pays considérés.

1.2 Méthodologie

Typologie

Au vu des recherches documentaires et des recherches initiales sur le terrain, les auteurs ont décidé de se concentrer sur les quatre types de financement (les types de financement) suivants :

(a) **Type A : crédit-stockage communautaire** destiné aux petits agriculteurs, connu sous l'appellation warrantage communautaire (warrantage c.) en Afrique de l'Ouest francophone, et sous l'appellation Greniers communautaires villageois (GCV) à Madagascar.

(b) **Type B : entrepôts privés.** Financement garanti sur les produits de base stockés dans un entrepôt privé, placé sous le contrôle et la responsabilité d'un tiers détenteur (TD). Il peut s'agir d'un « entrepôt de campagne » : les marchandises sont alors conservées dans le magasin de l'emprunteur, temporairement loué au TD.

(c) **Type C : entrepôts publics.** Financement garanti sur les produits de base stockés dans un entrepôt public. Cela signifie que l'entrepôt est accessible aux déposants lambda, et non qu'il appartient à l'État. Sachant que la plupart des entrepôts publics sont d'ailleurs des propriétés privées. Cependant, dans la pratique, nous pouvons constater une variation de ce type, dans la mesure où la société d'exploitation de l'entrepôt est le seul déposant, et ne reçoit pas de dépôts du grand public, soit parce que d'autres parties ne sont pas intéressées, soit parce que l'opérateur veut avoir un accès exclusif.[2]

(d) **Type D : prêt garanti sur la production actuelle ou à venir.** Prêt octroyé en échange d'une sûreté, attestée par écrit, prise sur la production actuelle ou à venir, à l'image des *Cedulas de Produtos Rurais* (Reconnaissances de dette agricole) pratiquées au Brésil.[3]

2 Bien que ceci nie l'aspect public de l'entrepôt public, les auteurs l'incluent dans le type C plutôt que dans le type B, parce que le stock n'est pas sous contrôle permanent d'un tiers détenteur. Une agro-industrie exploitant un tel entrepôt doit bénéficier d'un niveau de confiance très élevé avec ses financiers, qui sont également susceptibles de lui faire confiance pour gérer le stock de tiers.

3 Se reporter à Rutten, 2012, Annexe 10.

Les types A, B et C sont respectivement abordés plus en détail dans les Sections 3.1, 4.1 et 5.1 du présent volume, ainsi que dans l'Annexe 3 du volume III du présent rapport.

Les auteurs évoquent également les *types non abordés*, à savoir les financements où : (a) un tiers assure le contrôle des stocks au nom du financier (dans le cadre de Conventions de contrôle des stocks ou CCS) et ; (b) le prêteur peut assurer lui-même la surveillance, sans avoir recours à un contrôleur des stocks. Ces types ont leur importance dans le financement garanti sur les produits de base mais présentent une relative sûreté dès lors que l'emprunteur jouit d'une solide relation de confiance avec le financier, ou que le financier dispose de puissants moyens non juridiques de faire respecter ses droits par l'emprunteur. Ces situations n'exigent le plus souvent pas de nouveaux instruments institutionnels ni de réformes juridiques, raison pour laquelle nous ne les abordons pas. Le lecteur doit cependant noter que le contrôle des stocks est étroitement lié au financement de type B (entrepôts privés) puisque les contrôleurs sont généralement les mêmes sociétés d'inspection jouant le rôle de TD dans les accords de financement de type B évoqués ci-dessus. De fait, les TD proposent parfois à leurs clients une combinaison de services de contrôle des stocks et de tierce détention au sein d'une même chaîne de valeur (à savoir le contrôle des stocks d'intrants agricoles, de produits de base bruts et leur première transformation dans l'arrière-pays, ainsi que la tierce détention dans les ports de produits prêts à exporter).

Travaux de terrain et établissement du rapport

L'Annexe 2 présente la composition de l'équipe de l'étude.

L'auteur principal, J. Coulter, a demandé aux consultants techniques locaux de rédiger des rapports techniques par pays, ou d'aider à la rédaction desdits rapports, dans les neuf pays considérés. La principale difficulté consistait à produire un rapport qui réponde au cahier des charges sans que *l'arbre cache la forêt* (à savoir en s'attachant aux thématiques fondamentales des TdR). C'est la raison pour laquelle on a d'abord demandé à chaque auteur de procéder à une recherche documentaire afin de recenser les principaux types pratiqués et/ou dignes d'intérêt dans son pays, et de s'y limiter lors de la rédaction de l'étude, conformément aux TdR. Les auteurs mentionnés sont personnellement responsables du contenu des études respectives par pays.

Fort de son expérience antérieure dans huit des neuf pays considérés, J Coulter a encadré les travaux des consultants techniques locaux. Dans le cas

de Madagascar, il a mené l'enquête de terrain dans la capitale et les hauts plateaux du centre et coordonné la rédaction du rapport. Il a également mené des travaux sur le terrain en Côte d'Ivoire et au Ghana, en s'appuyant sur les travaux antérieurs des consultants techniques de ces pays.

S&W a recouru aux services de consultants juridiques au Ghana, en Côte d'Ivoire, en Ouganda, au Mozambique et à Madagascar. L'entreprise installée à Madagascar dispose d'une expertise dans l'ensemble des pays de la région de l'OHADA dont le Burkina Faso, le Cameroun, la Côte d'Ivoire, le Niger et le Sénégal.

Les rapports techniques par pays comportent une synthèse des conclusions utiles des consultants juridiques, à la suite desquelles les auteurs techniques formulent leurs propres observations concernant les systèmes juridiques locaux. Il est conseillé au lecteur de se reporter aux rapports par pays du Volume III, Section B (rapports juridiques par pays) et au présent rapport pour l'analyse juridique approuvée par les consultants juridiques locaux.

Le présent rapport est une synthèse des études techniques par pays, des principales conclusions du rapport d'étape et des autres contributions de l'équipe juridique, composée de S&W et d'un consultant juridique en Côte d'Ivoire.

Structure du rapport

Les trois volumes se décomposent comme suit :

(a) **Volume I : observations, conclusions et recommandations** générales, nourries des conclusions des volumes II et III auxquelles elles se réfèrent.

(b) **Volume II : rapports techniques par pays** portant sur chacun des neuf pays considérés.

(c) **Volume III : inventaire des lois et réglementations en vigueur**, contenant : la Section A (exposé général comprenant un tableau qui synthétise les observations juridiques pour chacun des pays considérés) ; la Section B (comprenant les rapports juridiques par pays portant sur chacun des neuf pays considérés), et la Section C (qui fournit des informations plus détaillées sur la typologie (Annexe 2) et une présentation succincte des concepts juridiques (Annexe 3)). Les lecteurs, peu au fait des concepts et subtilités juridiques du présent rapport, pourront trouver des repères utiles dans l'Annexe 3.

Le Volume I s'ouvre sur une vue d'ensemble de la répartition des différents types d'entreposage et de tierce détention entre les pays. Ces données sont suivies de quatre sections qui traitent respectivement des types A (crédit-stockage communautaire), B (entrepôts privés), C (entrepôts publics) et D (prêt garanti sur la production actuelle ou à venir). La Section 7 livre les conclusions. La Section 8 formule des recommandations. Viennent ensuite une bibliographie, le cahier des charges (Annexe 1), une annexe juridique (Annexe 2), une présentation des auteurs et des consultants (Annexe 3), et un exposé sur le dispositif de caution mutuelle (Annexe 4).

1.3 La place du warrantage et de la tierce détention (W/TD) dans le développement des chaînes de valeur agricoles

Le W/TD ne sont ni un remède miracle ni une formule magique. Ce sont des outils pouvant contribuer au développement des chaînes de valeur agricoles, parallèlement à ou en association avec d'autres outils, parmi lesquels :

(a) Un meilleur accès des agriculteurs aux intrants, équipements ou services de conseil, afin d'accroître la productivité agricole

(b) Le développement d'infrastructures de transport et l'amélioration de l'efficacité des transports

(c) De meilleures politiques commerciales et une meilleure application de celles existantes

(d) L'investissement dans des infrastructures de stockage et de manutention des récoltes

(e) L'amélioration de la prévision des récoltes et des systèmes d'information sur le marché

(f) La création de coopératives (processus ascendant)

(g) L'intégration verticale (processus descendant) par les distributeurs et les transformateurs (lesquels sont souvent des multinationales), y compris l'agriculture contractuelle

(h) La normalisation des produits de base, comprenant des systèmes de classification de la qualité

(i) Des bourses de produits de base (ventes aux enchères et plateformes d'échanges en ligne associées à des systèmes de compensation et de règlement).

Dans certains cas, les programmes visant à augmenter la productivité agricole présentent beaucoup plus d'avantages pour les agriculteurs que le bricolage avec des marchés qui fonctionnent plus ou moins bien, et qui peuvent facilement absorber les accroissements de production. C'est souvent l'amélioration des infrastructures de transport qui produit le meilleur résultat, en ouvrant des régions entières à une production à caractère commercial. Une agriculture sous contrat bien organisée peut parfois jouer un rôle moteur dans le développement rural (se reporter à la Section 4.6.2 en ce qui concerne le cacao ouest-africain, et à la Section 5.3.1 pour ce qui est du maïs ghanéen). Un des attraits du RE/TD consiste au fait qu'il vient souvent en complément d'autres outils et accroît leur efficacité, comme le montrent les exemples suivants :

(a) Les investissements dans des infrastructures de stockage sont plus rentables si le stock peut être facilement affecté en garantie en vue d'un financement ; et si l'on peut garantir la qualité du produit à un acheteur éloigné, et qu'il peut déterminer sa provenance sans l'avoir vu.

(b) Les gestionnaires d'entrepôt professionnels peuvent faciliter la normalisation des produits de base. Les pouvoirs publics essaient souvent d'instaurer des systèmes de classification de la qualité pour les produits alimentaires de base, mais ils constatent que ces classements sont laissés de côté en raison du manque de spécialistes désireux de les appliquer dans la pratique et ceux équipés pour le faire.

(c) Un gestionnaire d'entrepôt professionnel peut aider les organisations/coopératives de petits producteurs à améliorer la qualité marchande de leurs récoltes en les nettoyant, les classant, les emballant, les stockant et en les prenant en tierce détention, ainsi qu'en aidant ces mêmes structures à entrer en contact avec des acheteurs.

(d) Une société de transformation ou un exportateur peut avoir recours aux récépissés d'entrepôt pour développer sa chaîne d'approvisionnement dans l'arrière-pays. Si la société peut compter sur des tiers détenteurs de confiance, il lui sera simple d'affecter ses stocks en garantie et de financer ainsi d'autres achats. La société peut aussi payer ses fournisseurs en échange du transfert des récépissés d'entrepôt qui leur confèrent la propriété sur les marchandises.

(e) Les acheteurs du secteur public (tels que les agences de réserves alimentaires ou les organismes de secours alimentaire) ou les organismes de soutien des prix peuvent sous-traiter les activités de nettoyage, de classement et de stockage à des entrepôts agréés à cette fin et ainsi : (i) réduire leur investissement initial en matière de stockage et de manutention alimentaires et (ii) parvenir à une meilleure efficacité logistique en s'épargnant le coût d'acheminement des marchandises vers leurs propres lieux de stockage ou d'expédition vers l'extérieur. Les agences du secteur public ont recours au système de récépissé d'entrepôt dans plusieurs pays comme les États-Unis, le Brésil et l'Inde.

(f) Les bourses des produits de base nécessitent des entrepôts agréés pouvant servir de points de livraison (à savoir des lieux où les vendeurs peuvent livrer leurs marchandises en vertu de stipulations contractuelles). Ces entrepôts sont indispensables dans le contexte de petite production et de structures commerciales relativement fragmentées qui prévaut dans la plupart des pays d'Afrique sub-saharienne. Afin de maîtriser le risque de défaillance (à savoir le risque que les vendeurs — notamment les petits exploitants agricoles — manquent à leurs engagements), un tiers détenteur/gestionnaire d'entrepôt doit le plus souvent faire office de garant, conservant le stock tant qu'il fait l'objet d'une offre en bourse. L'absence de telles dispositions explique en grande partie pourquoi plusieurs initiatives de bourses en Zambie, au Kenya, en Ouganda et au Nigéria ont échoué par le passé.

Malgré ces avantages, les différents types de W/TD complètent à des degrés variables les autres outils. Très attentives à l'autosuffisance locale, les activités de type A sont moins intégrées à d'autres éléments de la chaîne de valeur que les activités de type B et de type C.

En résumé, le couple W/TD n'est pas un remède miracle et la suite du présent rapport démontre que sa mise en œuvre s'avère parfois complexe. Néanmoins, lorsque le système fonctionne, W/TD peut grandement contribuer au développement de chaînes de valeur agricoles performantes.

« Néanmoins, lorsque le système fonctionne, W/TD peut grandement contribuer au développement de chaînes de valeur agricoles performantes

2 Activités d'entreposage et de tierce détention par pays

On rencontre le type B (entrepôts privés) dans tous les pays, à l'exception de Madagascar. Il se concentre dans les pays côtiers, notamment autour des ports de Dakar (Sénégal), d'Abidjan et de San Pedro (Côte d'Ivoire), d'Accra/Tema et de Takoradi (Ghana), de Douala (Cameroun), de Maputo/Matola, de Beira et de Nacala (Mozambique). Un certain nombre de prestations sont disponibles dans les régions intérieures de ces mêmes pays, ainsi que dans les pays enclavés.

À Madagascar, les banques ont choisi de se charger elles-mêmes de la surveillance plutôt que d'employer des TD, et il leur arrive de recruter des contrôleurs des stocks. Il faut néanmoins noter qu'en 2002 a eu lieu, à la suite d'une crise politique qui avait semé la confusion sur le marché intérieur du riz, une tentative officielle de mettre en place le type B, avec l'objectif de relancer la collecte et le stockage de produits agricoles. Le gouvernement, avec l'appui de l'USAID, a instauré le Fonds de Commercialisation des Produits Agricoles (FCPA) et a cherché à mobiliser les banques en faveur du financement des regroupements ruraux. Ce dispositif a cependant fini par être récupéré politiquement et mal géré ; l'incidence globale a été médiocre, et le fonds clos en 2009.

Le type C (entrepôts publics) n'en est encore qu'à ses débuts. L'Ouganda et le Ghana se sont efforcés d'instaurer des systèmes réglementés d'entreposage public pour les céréales, tandis que la Côte d'Ivoire et le Mozambique cherchent à le faire. En Afrique sub-saharienne, les exemples les plus probants d'entreposage public se trouvent en République d'Afrique du Sud (pour le maïs, le blé, le soja et le tournesol), en Éthiopie (où les entrepôts servent principalement de points de livraison à la Bourse éthiopienne des

> « En Afrique sub-saharienne, les exemples les plus probants d'entreposage public se trouvent en République d'Afrique du Sud, en Éthiopie, et en Tanzanie

produits de base – ECX), et en Tanzanie (noix de cajou et café principalement). Aucun ne fait partie des pays considérés.

C'est à Madagascar que le type A (crédit-stockage communautaire) est le plus abouti : il est majoritairement utilisé pour le stockage du riz paddy. Mais il a également gagné du terrain au Niger, au Burkina Faso et au Sénégal où il est utilisé avec une plus grande diversité de cultures.

Les offres de type D (prêt garanti sur la production actuelle ou à venir), comme les reconnaissances de dette agricole brésiliennes, sont absentes des pays considérés. Certaines banques accordent des prêts en échange d'une sûreté prise sur les récoltes de caoutchouc en Côte d'Ivoire.

Il est important de préciser que la typologie n'est pas exhaustive, et que dans certains cas, les types se superposent. On peut envisager plusieurs variantes au financement classique de type A, telles que :

a) Une transition vers le type B, lorsqu'un prêteur conservant conjointement le stock avec l'OP (à savoir une coopérative, une association d'agriculteurs, ou toute autre forme de groupement d'agriculteurs, déclaré ou non) sous double cadenas, emploie un TD qui prend en main et en charge les marchandises contenues dans l'entrepôt ;

b) Une transition vers le type C, avec une OP qui gère elle-même l'entrepôt, sans la participation du financier ou d'un TD, et reçoit les dépôts de la population.

On peut également envisager diverses variantes au type C. Par exemple, une institution de microfinance (IMF) ou une OP qui gère un entrepôt et accepte les dépôts de ses seuls membres, mais pas de la population générale. Les gestionnaires des entrepôts de type C peuvent ou non commercialiser les produits de base qu'ils stockent. On oppose traditionnellement les gestionnaires d'entrepôt agricole des États-Unis et du Canada (qui proposent à des tiers des services de manutention et de stockage des récoltes, en plus de leurs activités commerciales) aux sociétés d'entreposage d'Amérique latine, lesquelles n'ont le plus souvent pas le droit de commercialiser le type de produits de base qu'elles stockent.

3 Crédit-stockage communautaire (type A)

3.1 Introduction

Le financement de type A, extrêmement décentralisé, est essentiellement en usage à Madagascar, sous l'appellation de Greniers Communautaires Villageois (GCV), et dans quelques pays de l'Afrique de l'Ouest francophone sous l'appellation de warrantage communautaire (warrantage c.), que l'on peut également appeler crédit-stockage communautaire. Tel qu'il est pratiqué actuellement, ce type de financement permet aux agriculteurs de conserver leurs récoltes pour répondre aux besoins alimentaires de la période de soudure et de vendre les excédents à des prix plus élevés, évitant ainsi de survendre la production au moment de la récolte.

Ce type est le plus souvent financé par des IMF capables de prendre pied dans les régions rurales et travaillant avec des petits exploitants agricoles au niveau local. Selon ce modèle, une organisation de producteurs (OP) ou un groupement de petits exploitants agricoles stocke les produits de base de ses membres dans un lieu d'habitation ou un petit entrepôt, sous le contrôle de l'organisation ou du groupement. Les produits de différents agriculteurs ne sont normalement pas mélangés, mais conservés au nom de chaque propriétaire, avec préservation d'identité. Lorsque le produit est affecté en garantie pour un prêt, il est protégé par un dispositif de double cadenas : l'OP ou le groupement détient la clé d'un des deux cadenas, et l'IMF la clé de l'autre. Dans la pratique néanmoins, il arrive que l'IMF confie sa clé à un tiers représentant (à savoir une fédération d'OP).

En étudiant ce type de dispositif, on s'aperçoit que les aspects pratiques revêtent bien plus d'importance que le cadre juridique. Dans ce scénario, le financier peut n'avoir pris aucune sûreté sur les produits de base, mais s'en remettre au fait que l'accès à l'entrepôt ne peut (légalement) se faire que lorsque le financier (ou son représentant) et l'emprunteur sont tous deux

présents pour ouvrir les cadenas. Le financier peut faire valoir ses éventuels droits contractuels sur les produits de base, mais en pratique, les frais liés à leur application sont souvent rédhibitoires.

Le succès du type A semble reposer sur : (1) les fluctuations saisonnières des prix qui permettent aux agriculteurs de réaliser des bénéfices presque chaque année ; (2) l'application de procédures efficaces et bien comprises par les parties concernées et (3) la confiance et l'influence des pairs parmi les emprunteurs dont les biens individuels sont directement en jeu, et qui souhaitent conserver un bon dossier de crédit auprès des IMF qui financent. De ce fait, la mise en place d'un cadre juridique ne constitue sans doute pas une priorité pour promouvoir ce type de financement.

3.2 Fluctuations saisonnières du prix des productions vivrières dans les pays considérés

Le Tableau n°2 reprend les données présentées par les auteurs nationaux quant à la variabilité saisonnière des prix.

Tableau n°2 : Données sur la hausse saisonnière des prix

Pays	Cultures	Augmentation moyenne	Remarques
Burkina Faso	Maïs	30%-43%	Prix des producteurs SONAGESS, moyenne de 2004-2005 à 2012-2013 ; 6-8 mois de stockage.
	Sorghum	24%-34%	
	Millet	14%-28%	
	Niébé	37%-60%	
	Arachides en coque	31%-51%	
	Riz blanchi	13%-19%	
Niger	Millet	24%-38%	Prix SIMA, moyenne de 2003-2004 à 2012-2013 ; 6-8 mois de stockage.
	Niébé	37%-58%	
	Arachides en coque	17%-29%	
Ghana – Techiman	Maïs	22%	Prix ESOKO, augmentation moyenne de septembre à juin sur trois ans, jusqu'en 2012-2013. Montre une chute massive de la variabilité des prix depuis les années 1990 où l'augmentation moyenne était proche de 100 pour cent.

Pays	Cultures	Augmentation moyenne	Remarques
Ghana - Tamale	Maïs	31%	Prix moyen ESOKO, augmentation moyenne de novembre à juin sur trois ans, jusqu'en 2012-2013
Madagascar (ménages agricoles)	Riz paddy	44%	Bouquet *et al.*, 2009 : réalisation moyenne de 188 GCV, 2003-2007
	Riz blanchi - urbain	25%	Jenn-Treyer, O., 2008
	Riz blanchi - Tana	19%	Carimantrand, 2011; moyenne pour 1992-2009
Mozambique	Maïs	85%-90%	Tschirley et. al., 2013: données SIMA, moyenne 2001-2011 pour les principaux marchés dans les régions productrices
République d'Afrique du Sud	Maïs (prix au comptant)	< 20%	Tschirley *et al.* (2013)

Ces chiffres doivent être interprétés avec prudence :

(a) Ils s'appliquent à des cultures non normalisées du point de vue de leurs caractéristiques, humidité, défauts, impuretés, etc. C'est principalement le cas pour le maïs produit dans des régions relativement proches de l'équateur (à savoir l'Ouganda, la moitié sud du Ghana), en grande partie commercialisé avec une teneur en humidité de 5 pour cent au-dessus du niveau requis pour le stockage saisonnier, voire supérieure.

(b) Les prix sont ceux pratiqués en milieu urbain, à l'exception du paddy à Madagascar, où une enquête approfondie a été menée pour connaître l'augmentation de prix réellement pratiquée par les agriculteurs ayant recours aux GCV. En l'absence de données empiriques provenant d'autres endroits, on peut supposer que l'augmentation saisonnière des prix est plus élevée au niveau de l'exploitation qu'à celui de la ville[4].

(c) Les chiffres ne sont pas tout à fait comparables, puisqu'ils renvoient à des périodes de stockage différentes, un nombre d'années différent, des types de marché urbain différents (certains plus proches des agriculteurs que d'autres), etc. Certains prix (c'est notamment le cas

4 Le raisonnement qui conduit à cette conclusion est le suivant: (a) dans l'équation : % d'augm. = 100 x (prix à la période de soudure - prix à la récolte)/(prix à la récolte), le dénominateur est le plus souvent inférieur dans les régions rurales, et (b) certains excédents de production dans les régions rurales se tarissent au moment de la soudure, conduisant à une inversion du gradient prix entre les zones rurales et urbaines.

pour le Burkina Faso et le Niger) correspondent aux moyennes d'un ensemble de marchés, et ce lissage fait que les hausses saisonnières des prix apparaissent comme plus modérées que dans beaucoup d'endroits.

(d) Les chiffres masquent l'importante variabilité de la hausse saisonnière des prix d'une année sur l'autre. Comme l'illustre le tableau n°10 du Rapport national sur le Burkina Faso (Volume II), il arrive que les prix chutent plutôt qu'ils n'augmentent et que, d'autres années, ils atteignent le double de la moyenne, voire davantage.

(e) Les données sont exprimées en prix courants, sans prendre en compte l'inflation relativement élevée à l'extérieur de la zone franc d'Afrique de l'Ouest et de la République d'Afrique du Sud.

(f) Le lecteur doit également avoir conscience de l'effet levier de l'emprunt. Si un agriculteur emprunte 70 pour cent de la valeur de sa production au moment de la récolte, il/elle n'investit que 30 pour cent de ses propres fonds dans les produits de base stockés, et cela amplifie grandement la variation de la rentabilité du capital investi d'une année sur l'autre.

(g) En dépit de toutes ces réserves, on peut formuler quelques remarques dignes d'intérêt à l'appui de ces chiffres :

(h) La République d'Afrique du Sud, avec une hausse saisonnière moyenne des prix au comptant inférieure à 20 pour cent pour le maïs, est un exemple de bonne pratique. Le système de commercialisation du pays est très solide, doté d'infrastructures commerciales, d'une prévision des récoltes, d'informations sur le marché, d'un SRE et d'une bourse d'opérations à terme d'excellent niveau que les acteurs utilisent pour couvrir leurs positions.

(i) Le Mozambique voisin connaît en revanche une hausse saisonnière des prix du maïs exceptionnellement forte, autour de 85 pour cent - 90 pour cent sur une période de onze ans.

(j) Les données circonscrites (3 ans) sur le Ghana montrent que la hausse saisonnière des prix du maïs s'est modérée depuis les années 1990, signe que des situations comme celles du Mozambique peuvent radicalement changer au fil du temps.

(k) La hausse saisonnière des prix du millet, principal aliment de base des pays du Sahel, est relativement modérée, de l'ordre de 14 pour cent à 38 pour cent, ce qui reflète probablement un niveau élevé de stockage chez l'exploitant. Contrairement au maïs, le millet et le sorgho non battus ne sont pas très sensibles aux nuisibles et peuvent être stockés plusieurs années. Malgré des intérêts et des coûts de manutention estimés entre 14 pour cent et 22 pour cent[5], le millet est l'un des principaux produits de base stockés dans le cadre du wwarrantage c. au Niger, et cela porte à croire que cette offre séduit les agriculteurs pour d'autres raisons que la spéculation sur les prix. Nous reviendrons sur ce sujet par la suite, dans la Section 3.4.5.

(l) La hausse saisonnière des prix du niébé dans les pays du Sahel est bien plus élevée que pour les autres céréales. Elle reflète sans doute la grande vulnérabilité du niébé aux nuisibles (à savoir les coléoptères), mais elle est aussi synonyme d'excellent retour sur investissement pour les agriculteurs qui utilisent des techniques antiparasitaires efficaces. L'arachide est une des principales cultures stockées au Niger, mais étant donné l'écart étonnant existant entre les chiffres du Burkina Faso et ceux Niger, il est difficile de tirer des conclusions claires quant à la rentabilité du stockage.

(m) La variation saisonnière des prix du riz blanchi est modérée et reflète l'influence des forces internationales du marché (par opposition aux forces nationales) sur les prix de ce produit dont tous les pays africains, ainsi que Madagascar, sont des importateurs nets. Malgré cela, la variabilité saisonnière des prix du riz paddy à Madagascar a été suffisamment élevée au niveau des exploitations pour rendre l'offre des GCV attractive aux yeux des agriculteurs.

3.3 Le système des GCV à Madagascar

Les GCV de Madagascar constituent une réussite exceptionnelle en matière de prêt garanti sur les produits de base. Il s'agit d'une offre faisant appel à la microfinance, et qui permet aux agriculteurs et à d'autres de stocker leurs récoltes localement (essentiellement du riz paddy), à la fois pour leur propre consommation et pour la vente. Les GVC constituaient à l'origine l'offre

5 Ces calculs se fondent sur une période de stockage de six mois, des taux d'intérêt compris entre 1,1 pour cent et 2,5 pour cent par mois + des frais de crédit de 1 pour cent + un tarif de stockage mensuel de 100 FCFA par sac de 100 kg (1 pour cent de la valeur estimée du produit au moment du stockage). Au Burkina Faso, nous le verrons par la suite, certains groupements rémunèrent des tiers détenteurs pour le stockage, au tarif de 200 FCFA par sac.

phare des réseaux de microfinance mutualistes CECAM (Caisses d'Épargne et de Crédit Agricole Mutuels), mais face au succès rencontré, plusieurs autres réseaux, mutualistes ou non, l'ont adoptée.

Les GCV ont été conçus comme des moyens de conserver les produits dans des magasins d'OP, mais c'est le stockage à domicile qui prévaut dans la pratique. Des dizaines de milliers de GCV à domicile conservent chacun le stock de quelques déposants, souvent issus de la même famille, à raison d'1 à 2 tonnes par déposant en moyenne, sous double cadenas. Ce qui signifie que le déposant détient la clé d'un des cadenas, et l'IMF la clé de l'autre. Aidées par une garantie de l'AFD, les banques commerciales refinancent les IMF à raison de près de 60 milliards d'ariary (soit environ 18,5 millions d'euros) par an.

La tendance actuelle est à la création de magasins plus centralisés et davantage spécialisés que l'on loue. Cette tendance est dictée par : (a) les inquiétudes concernant la sûreté de la garantie du prêt conservée dans des magasins à domicile ; (b) le temps passé à et les dépenses occasionnées par la surveillance d'un grand nombre de petits magasins à domicile, et (c) la volonté des donateurs de financer la construction de magasins céréaliers.

Il n'existe pas de statistiques consolidées concernant les GCV mais, d'après les données disponibles, les dépôts atteignent entre 100 000 et 120 000 tonnes par an et sont en forte hausse. Le riz représente plus de 90 pour cent du tonnage, et le reste est constitué de riz blanchi (les clous de girofle et le café sont aussi importants en termes de valeur). On a tenté de diversifier les produits stockés en ajoutant la vanille, le maïs, l'arachide, les haricots, les clous de girofle, le café et la cannelle. Cela a néanmoins abouti à de réels échecs, notamment avec la vanille (il s'est avéré difficile de manipuler correctement le produit et de prévoir l'évolution des prix) et le maïs (en raison du peu de connaissance en matière de manutention post-récolte et de produits antiparasitaires). Les taux de remboursement avoisinent les 99 pour cent, bien que près de 5 pour cent interviennent après l'échéance.

Les GCV sont incontestablement une réussite en termes : (a) de sécurité alimentaire ; (b) d'amélioration des revenus de la population rurale ; (c) d'effet dynamique entraînant le développement des services des IMF, et (d) de stabilité saisonnière des prix du riz. Cette réussite est en grande partie le fait de deux réseaux mutualistes de microfinance malgaches solidement implantés dans les régions rurales, et qui se sont construits sur l'offre GCV, laquelle représente plus de 40 pour cent de leur portefeuille de prêts. Les GCV

représentent 25 pour cent du portefeuille d'un autre grand réseau davantage implanté en ville. Parallèlement, la souplesse du stockage à domicile et une variation des prix du riz paddy relativement prévisible (par rapport à d'autres productions) a facilité la diffusion de l'offre. Le système est fortement décentralisé, ce qui réduit au maximum les coûts de transport des céréales et contribue à la sécurité alimentaire locale. Il incite les membres à investir dans leurs magasins à domicile et à assurer la gestion des stocks sous le contrôle des IMF. Des difficultés existent néanmoins, liées notamment : (1) à la rigidité de l'offre qui ne répond pas toujours aux besoins des emprunteurs ; (2) aux capacités de stockage restreintes, et au manque de sécurité des habitations des agriculteurs, et (3) au manque d'information des emprunteurs ou à leur piètre utilisation des fonds empruntés.

En sus de ces inconvénients, la grande dépendance de certaines IMF vis-à-vis de l'offre GCV les rend vulnérables (1) aux perturbations imprévues des grands paramètres du marché, et (2) à la concurrence des autres prestataires. La recherche de parts de marché semble inciter à prendre des risques. C'est notamment le cas d'un réseau qui propose une quotité de prêt de 100 pour cent sur des produits de base aux prix hautement volatiles. En août 2014, nous avons appris que ce réseau avait fait faillite après avoir investi dans une société de négoce de ces produits de base. Les risques sont aggravés par le manque de moyens de l'autorité publique de contrôle en charge de l'évaluation du risque (la CSBF), qui se contente d'évaluer les IMF en tant qu'institutions et non pas leur offre phare, à savoir les GCV.

> « L'intervention de l'État dans le marché du riz fait peser une réelle menace sur l'offre des GCV et sur les IMF qui en dépendent

L'intervention de l'État dans le marché du riz, à des fins de réglementation et/ou de manipulation politique, fait peser une réelle menace sur l'offre des GCV et sur les IMF qui en dépendent. Elle a parfois perturbé les grands paramètres du marché et fait perdre de l'argent aux emprunteurs, sans pour autant causer de graves dégâts sur le système à ce jour. Le manque de sécurité des habitations et l'escroquerie vont surtout de pair avec les GCV à domicile ; l'expérience du continent africain et du FCPA malgache, promu par l'État et les donateurs, laisse à penser que de tels risques sont susceptibles de s'intensifier avec l'augmentation de la quantité de produits conservée dans des emplacements centraux. Le danger que représente l'escroquerie imposera aux IMF de développer des compétences internes en termes de gestion des magasins et de lutte antiparasitaire, ainsi que la capacité à mélanger et classifier les produits

de différents déposants, à mieux délimiter les pouvoirs et les responsabilités, à assurer une plus grande transparence et une plus grande équité dans la fixation des prix des services, et enfin à transférer les titres aux acheteurs (en ayant recours à des récépissés d'entrepôt transférables).

Face à cette réussite des GCV, deux grands choix s'offrent aux IMF. Le premier consiste à accroître le financement du stockage des produits de base autres que le riz paddy (essentiellement le maïs, les légumes secs, les pommes de terre et le manioc séché) ; mais pour ce faire, les IMF devront surmonter les problèmes techniques liés au stockage dont elles se sont jusque-là largement délestées sur les emprunteurs/déposants. Le second suppose de tirer parti de la tendance à la centralisation du stockage et de développer l'activité d'entreposage au niveau national, en l'assortissant de la structure réglementaire adéquate. Au vu de leur expérience antérieure, les IMF pourraient impulser la création d'un tel système, à condition de nouer le dialogue avec le gouvernement, les banques et les autres acteurs de la chaîne de valeur. Toute structure réglementaire devrait être capable de s'autofinancer par l'intermédiaire des taxes prélevées sur les systèmes d'entrepôt agréés, et d'assumer le coût de l'ensemble des vérifications préalables et des évaluations du risque, afin de ne pas dépendre des allocations budgétaires publiques.

Les IMF et les acteurs du secteur agricole auront également besoin de se mobiliser en faveur de politiques de commercialisation du riz, afin de se prémunir contre les revirements soudains des politiques d'importation qui font perdre de l'argent aux producteurs ayant recours aux GCV, comme cela s'est produit en 2013. Tout en développant ses fonctions réglementaires, de gestion du risque et de promotion, l'AFD devrait s'efforcer d'abandonner progressivement ses garanties de portefeuille.

3.4 Le crédit-stockage communautaire (warrantage c.) dans l'Afrique de l'Ouest francophone

3.4.1 Description succincte du modèle

Le crédit-stockage communautaire a d'abord été mis en place au Niger, sous l'égide de deux projets de la FAO (Projet Intrants et Projet IARBIC[6]), lancés en 1998-1999. Le modèle a depuis été adopté dans d'autres pays d'Afrique de l'Ouest, comme au Burkina Faso et au Sénégal. On a incité les producteurs à appliquer cette technique à des cultures non périssables telles que les céréales, les oléagineux, les légumineuses et, dans certains cas, les produits horticoles

6 http://www.iarbic.net/

déshydratés comme le paprika et l'hibiscus, en profitant de la variation saisonnière des prix (ce qui leur permet de réaliser un profit presque chaque année). Les agriculteurs l'ont également expérimentée avec les oignons, une culture plus périssable dont le Niger produit plusieurs centaines de milliers de tonnes destinées à l'exportation dans toute l'Afrique de l'Ouest, et qui présente une hausse saisonnière des prix importante et régulière dépassant 100 pour cent du prix constaté au moment de la récolte.

« On a incité les producteurs à appliquer cette technique à des cultures non périssables en profitant de la variation saisonnière des prix (ce qui leur permet de réaliser un profit presque chaque année)

En simplifiant, on peut résumer le fonctionnement du système comme suit : une OP, comptant plus de 20 adhérents généralement, possède un entrepôt, stocke des produits agricoles sous double cadenas, et les propose en gage à une institution financière, le plus souvent une IMF, en échange d'un prêt dont la quotité est de l'ordre de 70 pour cent à 80 pour cent, sur la base des prix actuels du marché. L'IMF peut vérifier le niveau des prix en ayant recours aux systèmes locaux d'information sur le marché. Les sacs de céréales sont généralement marqués au nom de chaque adhérent de l'OP, et un comité se voit assigner la responsabilité de l'hygiène et de la gestion du magasin (qui comprend le contrôle de la qualité et la lutte antiparasitaire). L'OP et l'IMF détiennent chacune la clé d'un des cadenas, de sorte que le magasin ne peut être ouvert sans leur présence commune. On procède à des vérifications régulières (le plus souvent mensuelles) afin de s'assurer de l'absence de nuisibles, de voleurs, de feu ou autres dangers.

L'OP est chargée de répartir l'emprunt entre les adhérents déposants, lesquels sont incités à investir la somme dans des activités rémunératrices en saison creuse, telles que l'élevage ou l'engraissement, l'horticulture ou le petit commerce. Le stockage dure généralement 5 à 7 mois. Au terme de cette période, le comité encaisse le remboursement de chaque agriculteur au nom de l'IMF afin que le magasin puisse être ouvert en présence des deux parties. C'est le moment du dénouement du crédit, suite auquel chaque agriculteur récupère ses céréales qu'il utilise pour sa consommation familiale, vend sur le marché libre, ou réserve à d'autres fins (à savoir don, troc, paiement en nature d'un travail). Il arrive que les agriculteurs commercialisent leurs produits de manière collective, mais ils préfèrent le plus souvent les vendre à titre individuel, quand bon leur semble.

Un des principaux inconvénients de ce type de prêt sur entrepôt est sa rigidité. Les prêts ne peuvent être consentis qu'une fois que l'IMF a garanti la constitution du stock par les producteurs : cela peut prendre plusieurs semaines au cours desquelles certains perdent patience. Il n'y a pas de gestionnaires d'entrepôt ou de TD (cela reviendrait trop cher), et une fois le prêt accordé en échange du stock, le magasin n'est ouvert que quelques fois par an afin de contrôler la qualité des produits et d'en retirer après remboursement. Les OP et les IMF se sont efforcées d'assouplir l'offre (à savoir en ayant recours à des fonds de garantie qui permettent d'octroyer des avances sans prise de sûreté sur les stocks, et en augmentant le nombre de constitutions de gage et de dégagements/retraits), mais les aspects liés à la sécurité et aux coûts restreignent les possibilités d'innovation.

Les entrepôts utilisés pour cette activité ont généralement une capacité allant de 10 à 80 tonnes. Les OP en ont le plus souvent fait l'acquisition par l'intermédiaire d'aides aux projets, actuels ou achevés (à savoir la création de *banques céréalières* ou de boutiques d'intrants, ou encore des projets en faveur du warrantage c.), auxquels ils ont parfois participé en nature ou en espèces. Ils ont également la possibilité de louer des magasins privés. L'essor de cette activité se heurte à une autre contrainte, à savoir la dépendance à l'égard des donateurs pour poursuivre la construction d'entrepôts.

On distingue deux grands modèles de warrantage c. : un *modèle décentralisé*, dans le cadre duquel l'institution financière finance une OP selon les modalités exposées ci-dessus, et un *modèle centralisé*, qui prévoit une organisation de deuxième niveau ou de niveau supérieur (une union ou une fédération) coordonnant plusieurs OP locales qu'elle représente vis-à-vis des institutions financières. Dans ce cas, l'IMF délègue l'essentiel de son rôle de supervision à l'union ou à la fédération, laquelle détient la seconde clé pour son compte.

3.4.2 État d'avancement au Niger

Les derniers chiffres concernant l'ensemble des prêts datent de 2009 et montrent qu'ils sont passés de 2 millions de FCFA en 1998-1999 à près de 600 millions de FCFA en 2008-2009. Il y a eu une interruption en 2003-2004, époque à laquelle les prêts se sont réduits de moitié par rapport à l'année précédente pour atteindre leur point le plus bas, soit 120 millions de FCFA. Ce montant a par la suite été multiplié par cinq. Les chiffres de 2008-2009 correspondent à environ 5 000 tonnes de produits de base. Bien qu'important, ce volume ne représente que 0,1 pour cent de la production nationale correspondante et une part infime de ce que les agriculteurs (notamment les

grands producteurs) stockent à domicile. Environ 125 OP ont été impliquées, parmi lesquelles des unions ou fédérations représentant un grand nombre d'OP locales, et l'on a compté 12 500 pratiquants (à savoir des déposants individuels).

Si les hommes sont prédominants, les femmes jouent néanmoins un rôle de premier plan pour certaines cultures, notamment l'arachide et le pois bambara. Malgré les nombreuses mesures prises pour que les femmes s'inscrivent dans cette activité, la propriété foncière et la répartition traditionnelle des rôles entre les hommes et les femmes restreignent leur participation. Néanmoins, la principale fédération de producteurs (la fédération Mooriben) relève que l'on compte davantage de femmes que d'hommes parmi les déposants (62 pour cent de femmes contre 38 pour cent d'hommes).

On recensait environ dix prêteurs, parmi lesquels trois IMF de crédit direct ont fini par s'imposer suite aux résultats souvent médiocres des IMF mutualistes (coopératives d'épargne et de prêt), créées au Niger depuis les années 1990. Le secteur de la microfinance rurale est incontestablement anémique au Niger et, dans une écrasante majorité, la population rurale ne possède pas de compte bancaire.

L'essor des IMF de crédit direct a permis à l'activité de repartir après l'interruption de 2003-2004. Elles ont consenti plusieurs prêts dans les régions rurales, refinançant leurs opérations auprès de banques commerciales moyennant environ 1 pour cent d'intérêt par mois, pour des prêts dont les taux variaient de 2,25 pour cent à 2,50 pour cent par mois. Le taux d'intérêt effectif était légèrement plus élevé, puisqu'il était demandé aux emprunteurs un dépôt de garantie, correspondant le plus souvent à 10 pour cent du montant du prêt, ainsi qu'une participation aux frais administratifs de l'ordre de 1 pour cent. Le niveau de remboursement approchait les 100 pour cent.

Depuis 2009, on n'a pas cherché à consolider les données concernant les dépôts ou le financement, et seul un des trois principaux financiers a fourni des données désagrégées et actualisées. Les éléments obtenus auprès de diverses sources portent à croire que les montants ont stagné depuis 2008-2009. Cette stagnation peut être attribuée à une combinaison de facteurs : de mauvaises récoltes ; la crise financière d'une IMF de crédit direct (Taanadi) ; le manque de souplesse du dispositif de double cadenas ; l'adoption par la principale organisation de producteurs (la fédération Mooriben) d'un nouveau modèle de financement ; la fin de l'aide apportée par la FAO (activités de promotion, de renforcement des capacités et de résolution des problèmes) ; la pénurie d'entrepôts.

Deux des trois IMF de crédit direct (Asusu S.A. et Coopec-Kokari) ont maintenu, ou légèrement augmenté, leur niveau de financement. Asusu est implantée dans toutes les régions du Niger et prête aux OP décentralisées comme aux structures centralisées. Elle cherche à proposer de nouvelles offres, comme un dispositif de crédit-stockage pour les grands négociants. Coopec-Kokari ne se contente pas de proposer le warrantage c. : elle avance jusqu'à 50 pour cent de celui-ci, que l'emprunteur utilise pour constituer des stocks placés sous double cadenas et qui servent de garantie au prêt.

La fédération Mooriben est la principale OP du Niger. Elle se compose de de 27 unions représentant 1 500 OP locales, soit 62 584 adhérents dont 61,3 pour cent sont des femmes. En 2009, elle était avec l'union Cigaba de Konkorido et la fédération Sa la première représentante de *l'approche centralisée* appliquée au warrantage c., et à l'origine de 20 pour cent des emprunts. Depuis, elle a conclu un accord de partenariat avec la nouvelle banque agricole publique (la BAGRI). Cet accord propose des crédits pour la production saisonnière ainsi que pour la commercialisation post-récolte en s'appuyant sur l'expérience de Mooriben et sur les fonds de garantie que Mooriben a constitués auprès de la BAGRI. Mooriben a donc peu eu besoin des dispositifs de warrantage c. et ses adhérents peuvent obtenir un crédit dès leur stock déposé dans l'entrepôt. Cette situation donne à penser que Mooriben a atteint un degré de maturité qui lui permet de traiter avec les banques avec une plus grande souplesse que celle autorisée par le modèle de warrantage c. Sa réussite dépendra de la solidité de la gouvernance et de la gestion de cette organisation complexe et à plusieurs niveaux.

En 2009, l'union Cigaba de Konkorido était une des étoiles du warrantage c. nigérien, avec un montant de prêt qui culminait à 85 millions de FCFA (130 000 euros) en 2005-2006, et 81 millions de FCFA (123 000 euros) en 2008-2009. L'Union Cigaba a fait siennes des pratiques éprouvées telles que :

(a) La location de nombreux entrepôts, privés pour la plupart – plutôt que d'attendre l'octroi d'une aide financière dans le cadre d'un projet de développement

(b) Une faible quotité de prêt pour les crédits (à savoir 50 pour cent) les années où les prix sont élevés au moment de la récolte – une manière extrêmement judicieuse d'appréhender la gestion du risque.

Depuis 2009, les volumes stockés ont beaucoup diminué, en partie suite à des divisions internes au sein de l'union, à de mauvaises conditions climatiques, et à des problèmes rencontrés avec l'IMF de financement (Taanadi). Cependant, les dernières données donnent à penser que l'organisation se rétablit.

Plusieurs tentatives ont eu lieu pour appliquer le warrantage c. aux oignons, mais toutes ont jusqu'ici échoué, en raison des risques élevés que présente ce produit périssable. Il est possible de stocker le produit de façon satisfaisante si certaines conditions préalables sont remplies en matière de techniques de production et de post-production (production quasi-biologique et arrosage modéré), d'installations de stockage, de gestion, et si les institutions financières ont la volonté de procéder à un contrôle régulier de la qualité dans le cadre du dispositif de double cadenas. Ces conditions préalables ont jusqu'ici fait défaut aux instigateurs et aux intervenants, notamment les activités de contrôle.

3.4.3 État d'avancement au Burkina Faso

Les principales initiatives d'instauration du warrantage c. dans le sud-ouest du Burkina Faso datent des années 2004-2005, et cette activité a connu une forte hausse dans le pays ces trois dernières années. Yameogo (2013) indique qu'en 2012-2013, 133 OP pratiquaient le warrantage c., mobilisant 4 021 producteurs dans 28 des 45 provinces. Les prêts octroyés, principalement par la FCPB, représentaient un montant de 216 millions de FCFA (330 000 euros), garantis sur 3 429 tonnes de céréales (maïs essentiellement, mais aussi sorgho, millet, riz et fonio), 705 tonnes d'oléagineux (arachide, sésame et soja), et 238 tonnes de légumineuses (niébé et pois de terre)[7].

Le warrantage c. est principalement financé par l'unique IMF qui prédomine, la Faitière des Caisses Populaires du Burkina (FCPB), et par la banque Coris, laquelle a débuté ses activités de financement en 2014. Les ressources de la FCPB proviennent de l'épargne de ses membres et non du refinancement bancaire, et ses taux d'intérêt sont remarquablement bas (10 pour cent - 15 pour cent) par rapport aux pratiques du financement rural en Afrique, y compris au Niger voisin qui, comme le Burkina Faso, profite de la stabilité monétaire de la zone franc.

L'union Tentièta de Dissin et la COPSA-C de Founzan sont des exemples du modèle centralisé. Le modèle décentralisé s'est fait connaître dans le cadre de deux grands projets, PICOFA et PAPSA, mis en œuvre par le gouvernement avec l'appui respectif du FIDA et de la Banque mondiale.

Une des trois sociétés de tierce détention du Burkina s'est également engagée dans le warrantage c., intervenant auprès d'environ 15 sites de stockage à travers le pays, en partenariat avec les OP et deux IMF. La société délivre

7 Un atelier qui s'est tenu en juillet de la même année a livré des chiffres légèrement différents mais globalement non contradictoires : 117 OP représentant 5 868 personnes (environ 75 pour cent d'hommes), un dépôt de 35 417 sacs de produits de base et un emprunt de 262 millions de FCFA.

des récépissés d'entrepôt à chaque déposant ou groupement afin qu'il puisse obtenir un crédit auprès de l'IMF, tout en proposant des intrants et des recherches de marchés. Les dernières données en provenance d'un des sites de la société donnent cependant à penser qu'elle assume un trop grand nombre de rôles, et que la répartition des responsabilités n'est pas claire.

Les premières expériences menées au Burkina Faso sont fortement orientées vers la sécurité alimentaire, et les produits stockés sont normalement conservés pour la consommation domestique ou à des fins de vente individuelle. Par contraste, la FEPAB a adopté une approche plus commerciale, encourageant la commercialisation collective des produits stockés, et elle cherche à instituer un système national d'entreposage public sous le contrôle des fédérations de producteurs. Le volume de produits de base qu'elle met en gage est néanmoins actuellement assez restreint (environ 5 pour cent du total national en juillet 2013), et on ne voit pas très bien comment elle pourra mobiliser les ressources nécessaires pour se lancer dans une telle aventure.

3.4.4 L'expérience du Sénégal

Le rapport technique sur le Sénégal décrit deux dispositifs de crédit-stockage. Le premier a été mis sur pied à la fin des années 1990 par le Crédit Mutuel du Sénégal (CMS), une importante IMF présente dans tout le pays. Le CMS intervenait à la fois en tant que financier et gestionnaire d'entrepôts, et les sociétaires du CMS étaient incités à effectuer leurs dépôts dans lesdits entrepôts. Les précautions élémentaires nécessaires à la réussite du projet n'ont pas été prises et il a échoué en raison d'une mauvaise gestion ainsi que d'une mauvaise sécurisation des entrepôts, d'un faible niveau de remboursement, et d'un manque d'appropriation par les producteurs *qui passaient le plus clair de leur temps à imaginer des façon de contourner le système*. Cette expérience décevante est assez surprenante, si l'on considère le succès considérable rencontré par le CMS et d'autres IMF en matière de crédit à la production non garantis (crédit de campagne).

Inspirée de l'expérience nigérienne, une initiative pilote a été mise en œuvre avec le maïs et le millet dans la région de Kaolack (centre du Sénégal), dans le cadre d'un projet de l'UE. Les agriculteurs participants ont réalisé des marges nettes moyennes de 24 pour cent, mais le dispositif a cessé de fonctionner à la fin du projet. La réticence de l'IMF à continuer d'apporter son concours financier une fois le financement de l'appui logistique achevé pose la question de la pérennité de cette initiative. Le volume de céréales pris en charge était très faible (30 tonnes dans trois villages), et l'investissement des fonds du projet dans la promotion ne pouvait se justifier que s'il pouvait être largement étendu – mais rien n'indique que ce sera le cas.

3.4.5 Facteurs incitatifs

Si le warrantage c. suscite l'engouement, c'est sans doute parce qu'il remplit de multiples fonctions pour les ménages ruraux. Il permet aux agriculteurs de mettre de côté leurs récoltes, de les soustraire aux pressions sociales, d'obtenir un crédit pendant la saison creuse, et de commercialiser leurs cultures à un meilleur prix.

Les agriculteurs utilisent le warrantage c. en premier lieu pour améliorer la gestion de leurs produits agricoles et ainsi, améliorer leur trésorerie. Il leur évite de vendre la majeure partie de leurs produits au moment de la récolte, époque à laquelle les prix sont les plus bas, tandis que les prêts-stockage leur permettent de tenir leurs engagements sociaux et financiers et de se consacrer à des activités rémunératrices. Après remboursement du crédit, ils peuvent vendre leur stock ou le conserver pour leur consommation domestique pendant la période de soudure, moment où les prix sont relativement élevés. Si, d'autre part, un(e) adhérent(e) se retrouve dans l'impossibilité de rembourser son prêt, l'OP peut vendre les sacs en question, en accord avec l'IMF, afin d'acquitter la dette. Parmi les autres avantages, on peut citer : la réduction de l'endettement au cours de la période de soudure ; une plus grande aptitude à financer la production la saison suivante (conséquence des revenus engendrés pendant la saison creuse et des sommes tirées de la vente du stock remboursé pendant la période de soudure) ; le rôle joué dans la consolidation des OP et la diversification du portefeuille rural des IMF qui financent l'activité.

Un des principaux constats est l'importance que revêt pour les agriculteurs du Niger et du Burkina Faso l'épargne forcée. Si le warrantage c. est une offre assez rigide, il permet cependant aux agriculteurs de soustraire leur stock à la famille, aux amis et autres sources de pressions pour participer à toutes sortes de fêtes. Cette mise à l'abri rend le produit plus résistant aux aléas. Comme indiqué dans la Section 3.2, la hausse saisonnière moyenne des prix des céréales de base dans les pays du Sahel n'est pas particulièrement élevée par rapport aux autres pays africains et varie beaucoup d'une année à l'autre. La stagnation ou la chute des prix (découlant parfois de la distribution de l'aide alimentaire ou des ventes à prix modéré) constitue clairement un facteur de démobilisation. Malgré cela, les agriculteurs peuvent trouver un avantage à la dimension d'épargne et à la possibilité de conserver leur stock jusqu'à ce qu'il leur soit plus utile à un autre moment de l'année : ces deux facteurs les rendent moins enclins à abandonner le warrantage c.

3.4.6 Avantages et inconvénients

Le rapport technique sur le Burkina Faso constate que le *modèle centralisé* est le plus souvent préférable au *modèle décentralisé* parce qu'il simplifie les relations

> Le modèle centralisé est le plus souvent préférable au modèle décentralisé

avec les institutions financières, réduit le coût du crédit (les institutions financières baissant leurs taux lorsque l'organisation fédératrice prend en charge les activités de surveillance), et augmente les chances de viabilité institutionnelle. Les OP locales soutenues dans le cadre des projets PICOFA et PAPSA manquent de structures de niveau supérieur qui les aideraient à régler les problèmes dès lors que l'aide relative au projet est suspendue (comme les retards imputables à l'IMF, la non obtention de sacs requis pour les céréales).

Le rapport national sur le Burkina ajoute que le modèle centralisé pourrait progressivement évoluer vers un système national offrant aux producteurs des services de stockage, des intrants et une commercialisation collective. Malgré cela, la centralisation a ses inconvénients et fonctionne mieux si l'IMF (comme Asusu SA au Niger) prend l'initiative d'aller à la rencontre des OP locales.

Les principaux atouts du warrantage c., qu'il soit centralisé ou décentralisé, résident dans : l'existence d'une demande locale soutenue ; la polyvalence de l'offre (épargne, crédit et commercialisation) ; sa simplicité et sa capacité d'adaptation à l'environnement local ; les divers facteurs d'incitation (dont l'épargne forcée qui rend plus résistant face aux incertitudes du marché) et l'excellent niveau de remboursement du crédit (100 pour cent). Les principales faiblesses du warrantage c. sont les suivantes : sa dépendance vis-à-vis des donateurs pour les infrastructures de stockage ; des pratiques de stockage médiocres (telles que la saturation des magasins et l'utilisation abusive du gaz phosphine, notamment au Burkina Faso) et un secteur de la microfinance relativement clairsemé (particulièrement au Niger).

L'approche de la Faitière des Caisses Populaires du Burkina (FCPB), qui domine la microfinance rurale au Burkina et est implantée dans tous les départements sauf un, peut être considérée à la fois comme un atout et une faiblesse. L'aspect positif réside dans le fait que ses branches locales sont les principaux financiers du warrantage c. au Burkina Faso. Mais l'on pourrait rétorquer que, contrairement aux IMF mutualistes de Madagascar, son approche du crédit-stockage communautaire est restée relativement passive : la fédération s'est contentée de répondre aux sollicitations de projets et d'ONG, sans profiter de l'occasion pour l'utiliser de façon volontariste comme outil en mesure d'étoffer sa clientèle rurale. L'offre représente une très petite part (environ 1 pour cent) de son portefeuille de prêts agricoles : un pourcentage très faible au regard de certaines institutions malgaches pour lesquelles l'offre représente 40 pour cent du portefeuille total de prêts, voire davantage. Cependant, les différences

profondes en matière de cultures, de variabilité des prix et autres peuvent en grande partie expliquer cet écart. Sans compter que le point de vue de la FCPB diffère de celui des IMF malgaches[8].

Les principales perspectives pour le warrantage c. résident dans le consensus favorable existant entre les acteurs concernés (pouvoirs publics, OP, institutions financières, donateurs/IFI et ONG) et l'apparition de nouveaux financiers (IMF et banques). Les principales menaces tiennent aux risques liés aux prix (étant donnée leur hausse saisonnière irrégulière), à l'intervention sur le marché des institutions paraétatiques (telles que la SONAGESS au Burkina Faso) qui peuvent compromettre la rentabilité de l'offre, voire son existence. Coulter (2012) a observé une tendance accrue à l'interventionnisme au Burkina, constat confirmé par Yameogo (2013) qui a étudié 101 OP en travaillant sur ce thème. Yameogo a entre autres relevé des éléments montrant que les interventions diminuaient la rentabilité du warrantage c., et rapporté des cas précis d'agriculteurs pratiquant une vente abusive, conséquence des ventes officielles à prix social.

3.4.7 Conclusions

Si on l'a plus particulièrement évoquée concernant le Sénégal, la question de la pérennité concerne tous les pays considérés. Les atouts et les faiblesses sont clairement établis dans ce domaine.

Le warrantage c. recèle de solides éléments *de pérennité*, comme : l'appropriation locale ; une forte influence exercée par les pairs (les adhérents assurant explicitement ou implicitement une garantie mutuelle de remboursement) ; un fort sentiment de responsabilité vis-à-vis du prêteur ; une épargne forcée qui permet de supporter plus aisément la fluctuation saisonnière des prix ; une gestion décentralisée qui ne dépend ni des cadres juridiques ni des autorités de contrôle (qui souvent ne fonctionnent pas), et le fait que le processus ne nécessite pas le recours coûteux à un TD ou à un contrat d'assurance (la plupart des risques peuvent être couverts par un cautionnement mutuel des adhérents ou des OP appartenant à la même structure fédérale).

8 Le rapport national formule les observations suivantes : la FCPB souhaite de plus en plus orienter ses activités vers le modèle centralisé, estimant que la gestion du crédit-stockage communautaire est trop coûteuse en l'absence d'une fédération d'OP sur laquelle s'appuyer, qui pourrait contrôler les opérations de stockage et de retrait et faire un point mensuel dans les entrepôts. On constate également un manque de motivation chez le personnel du secteur, les spécialistes du crédit étant en partie rémunérés en fonction du nombre de demandes de crédit. Abandonner leur poste pour faire le tour des villages représente un manque à gagner pour eux, sans parler des désagréments liés à l'obligation de s'y rendre en moto.

D'un autre côté, certaines *caractéristiques nuisent à la pérennité du warrantage c.*, parmi lesquelles notamment : la rigidité de l'offre (des échéances le plus souvent fixes pour déposer, emprunter et rembourser) ; l'absence d'IMF mutualistes dans les régions où vivent les agriculteurs (particulièrement vrai au Niger, moins à Madagascar) ; la dépendance vis-à-vis de l'aide extérieure pour la construction des entrepôts ; le besoin permanent et prolongé de ressources didactiques ; les interventions des pouvoirs publics qui faussent les grands paramètres du marché et font perdre de l'argent aux déposants (un problème récurrent) ; et la capacité limité des petits producteurs à *spéculer*.

La méthode recèle *d'importantes externalités positives* : elle permet notamment aux agriculteurs de conserver leurs stocks dans les régions rurales et rend la population plus apte à résister aux crises. À cet égard, le warrantage c. a obtenu de meilleurs résultats que les *banques céréalières*, des établissements ruraux lancés dans les années 1970, mais qui ont plus de mal à s'inscrire dans la durée et ont eu tendance à se décapitaliser au fil du temps. Les exemples de la fédération Mooriben et de la FEPAB portent également à croire que le warrantage c. *peut constituer une étape vers des formes d'organisation fonctionnant davantage selon les lois du marché*, comme les coopératives de commercialisation, l'intervention de TD et les systèmes d'entreposage public. C'est à la lumière de ces éléments qu'il sera possible de justifier la poursuite de l'aide extérieure en faveur du warrantage c. Cependant, le projet pilote de la région de Kaolack (Sénégal) met en relief un *risque important associé au modèle de type A* : qu'il soit mis en œuvre en vue d'en faire une *réussite exemplaire* à court terme, mais sans se soucier de sa pérennité sur le long terme.

Les initiatives en faveur du warrantage c. absorbent une grande partie des ressources des projets consacrées à la promotion, à la formation et à l'accompagnement des participants, au suivi de leur utilisation et à la construction des entrepôts. Dans le cas du Niger par exemple, Coulter et Mahamadou (2009) ont estimé que la FAO et les organisations participantes y ont consacré environ 4,7 millions US$ au titre du Projet Intrants, ce qui correspond à près de 1 000 US$ par tonne de produits stockés chaque année à partir de 2008-2009. Prolonger des dépenses de ce type ne peut se justifier que s'il existe des perspectives d'extension à grande échelle et d'adoption durable de l'outil. Un des principaux avantages du type A par rapport aux financements de type B et C est qu'il est moins tributaire des volumes : les groupements d'agriculteurs dotés d'entrepôts d'une capacité de 20 tonnes peuvent l'utiliser avec profit, tandis que dans le cas des financements de types B et C, le seuil est de 1 000 tonnes par lieu (voir la Section 4.3.6 et l'Encadré n°1). Les économies

d'échelle jouent un rôle important dans l'argumentaire socio-économique qui permet de justifier que l'on consacre des ressources affectées à des projets et des ressources publiques au développement du warrantage c. et d'autres approches de type A.

3.5 Quelle possibilité pour le crédit-stockage communautaire au Mozambique ?

Il est difficile d'instaurer un crédit-stockage destiné aux petits exploitants du Mozambique, mais cette étude a cependant abouti à la création d'un groupe de travail qui prévoit d'expérimenter un projet avec quelques groupements.

Le degré de variabilité saisonnière des prix du maïs est extraordinairement élevé par rapport aux pays d'Afrique méridionale, en raison d'importants freins, parmi lesquels : une offre de microfinance insuffisante et un déficit d'IMF désireuses de s'engager dans le FRE ; des compétences en gestion relativement faibles chez les groupements de producteurs (malgré toutes ces années où les ONG se sont consacrées au développement des groupements d'agriculteurs), et des taux d'intérêt élevés. Autre obstacle auquel est confronté le dispositif de commercialisation des petits exploitants : la qualité médiocre (présence de poussière et grains de calibres différents) du maïs produit (à cet égard, le Mozambique est considéré comme un des pires pays parmi ceux participant au programme P4P). On ignore en outre s'il existe suffisamment de petits entrepôts communautaires adaptés.

Au Mozambique, le PAM avait adopté un système permettant d'évaluer le niveau de préparation des OP à partir de six principales variables (comme la gouvernance, les types de biens possédés, les contrôles financiers). Il avait été conçu par l'Institut interaméricain de coopération pour l'agriculture à l'attention du programme P4P au Honduras. Les 20 OP étudiées ont obtenu une note médiocre[9]. Ce mauvais résultat a été confirmé par l'évaluation en 2011 de certaines associations de producteurs de la province de Niassa.

Étant donné le rôle central joué par le crédit-stockage au Mozambique, au Niger et au Burkina Faso, l'étude a examiné avec attention les éventuelles contributions du secteur de la microfinance. Malgré l'essor rapide des banques commerciales et des IMF dans les régions rurales, l'accès au financement agricole a régressé. Un paramètre important à prendre en compte est l'effet

9 Les 20 OP ont obtenu une note inférieure à 3 (une note supérieure à 3 serait considérée comme bonne).

néfaste que les *prêts* bonifiés du gouvernement, qui ne prévoient aucune sanction à l'encontre des mauvais payeurs, ont eu sur l'état d'esprit des agriculteurs par rapport au crédit. Parallèlement, plusieurs fonds de garantie abondés par des donateurs n'ont jusqu'ici eu que peu d'incidence.

> Malgré l'essor rapide des banques commerciales et des IMF dans les régions rurales, l'accès au financement agricole a régressé

La propagande du gouvernement insiste sur les importantes avancées réalisées grâce à la politique *bancarização* menée par la banque centrale pour favoriser la pénétration des banques commerciales dans les zones rurales. Elle insiste également sur l'essor rapide des institutions de microfinance rurales, dont l'implantation est appuyée par le FIDA et le Programme d'Appui à la Finance Rurale (PAFIR), financé par la Banque africaine de développement (BAD). La *bancarização* a abouti à une expansion spectaculaire du réseau des banques commerciales, mais son objectif premier était de mobiliser l'épargne rurale au profit des clients urbains, le crédit étant essentiellement restreint aux salariés. L'idée de créer un vaste réseau rural d'institutions de microfinance subventionnées a cependant été mal conçue, et la plupart des institutions fondées par le PAFIR ont fait ou sont sur le point de faire faillite (en raison d'une inexpérience en matière de gestion ou d'activités non pérennes).

L'AFD a contribué à une initiative de microfinance ciblant les petits exploitants par le biais d'une entité désormais appelée CCOM dans la province de Cabo Delgado à la fin des années 1990. Elle a œuvré à implanter dans des zones reculées des associations de groupements solidaires octroyant des prêts principalement destinés à la production vivrière (maïs), et remboursés grâce à l'argent provenant de la vente de coton. L'initiative a été reproduite par le programme RCRN financé par la SDC dans la province de Nampula. D'autres initiatives visant les petits exploitants ont pris forme, mais toutes ont périclité, à l'exception de celle de la CCOM qui bénéficie de subventions croisées provenant d'opérations urbaines. L'initiative qui, à une époque, promettait d'offrir des services financiers à de petits exploitants se révèle aujourd'hui victime de la rationalisation et de problèmes de pérennité. Le seul événement positif dans le domaine de la microfinance fut l'essor rapide de groupes communautaires d'épargne et de crédit (GCEC) aujourd'hui animés par près de 30 organisations.

À ce stade, parmi les intervenants de la microfinance ou des banques commerciales hors IMF, la Banco Opportunidade de Moçambique (BOM) est la seule désireuse de s'investir sérieusement dans le financement sur récépissé

de dépôt. Depuis 2010, les crédits accordés par la BOM à une sélection d'associations et de structures de deuxième niveau rencontrent un succès considérable, et la banque s'est lancée avec enthousiasme dans les prêts groupés en raison du risque minimal que présentent les conventions passées avec les vendeurs (essentiellement le PAM et quelques entreprises agricoles engagées dans une agriculture contractuelle). Jusqu'ici, presque tous les prêts ont été remboursés et le portefeuille s'est considérablement étoffé. La BOM est enchantée par cette formule et pense désormais que les OP sont prêtes à adopter le financement sur récépissé d'entrepôt (FRE) - et beaucoup ont exprimé leur envie de collaborer avec le groupe de travail sur le FRE.

L'auteur de l'étude nationale technique a entamé des échanges avec la BOM ainsi qu'avec d'autres acteurs dans le cadre de cette étude, ce qui a abouti à la création d'un groupe de travail sur le FRE, auquel participent le Programme de promotion des marchés ruraux (PROMER), financé par le FIDA et l'UE, le PAM, l'ONG néerlandaise SNV, et la BOM. On espère qu'un projet pilote pourra être mis en place avec un ou deux groupements de producteurs qui fonctionnent bien, et ce avant le début de la prochaine période végétative. Une des leçons à retenir de l'échec des deux projets pilotes est le besoin d'un fonds tampon temporaire qui amortirait les (quelques) années où les prix chutent, le temps que les agriculteurs s'habituent aux avantages du FRE.

3.6 Cameroun

Parmi les initiatives camerounaises de crédit-stockage figurent :

(a) Un dispositif conçu pour les céréales et les intrants agricoles dans le nord du pays, impliquant les adhérents de l'Association de producteurs de coton (APCC), l'IMF Crédit du Sahel, l'organisme paraétatique SODECOTON, et la Banque islamique de développement (en tant que financier)

(b) Le projet PADMIR qui bénéficie de l'appui du gouvernement et du FIDA, et s'intéresse particulièrement à la microfinance.

Le premier de ces dispositifs est présenté comme ayant fonctionné *avec plus ou moins de succès* avec les céréales et les intrants agricole. L'auteur propose d'encourager le warrantage dans les zones visées par le projet PADMIR, notamment dans les régions du nord propices à la culture des céréales et des oignons, afin qu'il serve d'enseignement au secteur de la microfinance. Un tel projet devrait être précédé d'un recensement national des entrepôts et silos, et l'initiative devrait s'accompagner d'études techniques.

3.7 Considérations d'ordre juridique et réglementaire concernant le financement de type A

Pratiqué à une petite échelle décentralisée, le régime juridique appliqué au financement de type A a peu d'importance. Bien entendu, les OP et les IMF impliquées devront apporter la preuve de leurs transactions, et l'on trouve des conseils relatifs à cet aspect et d'autres sujets propres au financement de type A dans le *Guide des bonnes pratiques du crédit-stockage communautaire* réalisé par le Projet Intrants au Niger. Dès lors que les participants adoptent un fonctionnement plus proche des lois du marché, en utilisant des installations de stockage centrales et plus vastes, le financement de type A emprunte certaines caractéristiques du type B et du type C, et les considérations juridiques doivent être davantage prises en compte. Le Tableau n°3 présente plus en détail quelques unes des potentielles questions juridiques.

Tableau n°3 : Questions juridiques relatives à la mise en place des financements de type A

Questions juridiques à prendre en considération	Examen des questions d'ordre juridique
Propriété et gestion des installations de stockage	Si le dispositif est élargi au stockage dans des installations centralisées, l'identité du propriétaire de l'établissement revêt dès lors une importance. L'entrepôt peut être la propriété du financier ou de tierces parties. Lorsque des tiers sont en jeu, cela soulève des questions juridiques. Les obligations et droits du gestionnaire d'entrepôt vis-à-vis du déposant et du financier doivent en particulier être consignés par écrit (ou fixés dans un cadre réglementaire). Ces documents doivent préciser les circonstances dans lesquelles le gestionnaire d'entrepôt restituera les marchandises stockées et à qui. Les recours juridiques contre le gestionnaire d'entrepôt dans l'éventualité où les produits de base stockés seraient abîmés ou perdus doivent également être définis. Il faut aussi prendre en compte certains aspects non juridiques tels que le coût de l'entretien et de la gestion d'installations de stockage plus vastes, qui devrait normalement être couvert par les frais de stockage facturés à l'agriculteur. Certaines IMF malgaches facturent les frais de stockage bien en deçà de leur coût économique, et cela s'apparente à une subvention aux agriculteurs qui habitent près de l'établissement de stockage.
Statut juridique des groupements d'agriculteurs	De façon générale, il est possible pour les OP des pays considérés d'obtenir le statut de personne morale (c'est le cas des coopératives). Dans certains cas, les OP peuvent avoir un caractère plus informel et ne pas avoir de personnalité juridique. Dans tous les cas, il est important de comprendre quelle personne morale ou entité juridique est propriétaire des produits de base sous-jacents, et quelle personne morale ou entité juridique signe l'accord contractuel, quel qu'il soit.

Questions juridiques à prendre en considération	Examen des questions d'ordre juridique
Protection contre le risque de perte	La perte potentielle des récoltes constituées en garantie sera toujours un risque concret. Plus le volume est important, plus l'on doit s'inquiéter de la protection contre ce risque. Cependant, toute réglementation en la matière doit être proportionnée afin de ne pas compromettre l'accès des petits exploitants agricoles au financement. L'Acte uniforme de l'OHADA impose d'assurer les stocks contenus dans tous les entrepôts, sans prendre en compte la possibilité qu'ont certaines organisations de producteurs bénéficiaires du crédit-stockage de mutualiser leurs risques. Heureusement, cette mesure n'est pas strictement appliquée. Il est par exemple tout à fait possible pour une union de 20 organisations de producteurs, disposant chacune de son propre magasin villageois, de mutualiser les risques d'incendie et de vol, puisqu'il est peu probable que plus d'un magasin subisse le même dommage au même moment.
Prise de sûreté	Lorsque les volumes de récoltes stockés et financés sont plus importants, le financier peut exiger une sûreté *légale* plutôt que de s'en remettre à la seule sûreté *concrète*. Il faut dans ce cas prendre en compte les diverses difficultés liées à la prise de sûreté sur des marchandises stockées dans les pays considérés. Si les agriculteurs sont représentés par une OP, il est important que la partie propriétaire des produits de base soit celle qui constitue la sûreté sur ceux-ci.
Identité des participants	Tel qu'il est pratiqué actuellement, le financement de type A concerne le plus souvent des petits groupements d'agriculteurs appartenant à la même collectivité et qui se connaissent bien. Lorsqu'il est pratiqué à une plus grande échelle, un appareil juridique aidant les financiers à correctement identifier les individus et les personnes morales, comme les coopératives, peut s'avérer utile.
Résolution des litiges	Nous n'avons pas pu recueillir beaucoup de données concernant le processus de résolution des litiges dans le cadre des financements de type A. Il met le plus souvent à contribution les comités locaux et les assemblées générales des adhérents au cours desquels ces questions peuvent être abordées. Lorsque le financement de type A est pratiqué à une plus grande échelle, des procédures de résolution plus formelles peuvent s'avérer nécessaires. L'instance compétente peut varier selon les différents types de conflits.

Pour le moment, l'on dispose de peu de contrôle réglementaire des financements de type A dans les pays considérés. Cependant, comme évoqué dans la Section 3.3, un réel besoin se fait sentir à Madagascar, étant donnée l'ampleur des prêts aux GCV et leur part dans le portefeuille de plusieurs grands réseaux d'IMF. Parallèlement, l'évolution vers des formes

plus centralisées d'entreposage plaide de plus en plus en faveur d'un appareil réglementaire. Il est significatif que le gouvernement du Burkina Faso ait commandé une étude visant à proposer des réformes juridiques et réglementaires, dans la perspective de développement des services de crédit-stockage communautaire, de TD et d'inspection. Les initiatives réglementaires concernant le financement de type A devront ménager un équilibre délicat favorisant une meilleure gestion des risques, tout en évitant d'imposer des charges administratives et financières trop lourdes aux acteurs impliqués.

4 Entreposage privé (type B)

4.1 Introduction

Un entrepôt privé n'est pas accessible à la population générale : les dépôts ne se font que dans le cadre d'un accord contractuel. Il peut appartenir et/ou être géré par une tierce partie telle qu'un Tiers détenteur (TD), ou appartenir à un emprunteur mais être loué à un TD (ce qu'on appelle un entreposage de campagne). Dans les deux cas, l'entrepôt peut également servir à stocker des produits de base qui ne sont pas soumis aux mêmes modalités de financement, et/ou des produits de base qui appartiennent à d'autres parties.

Le cadre contractuel habituel pour l'entreposage privé est une Convention de tierce détention (CTD), généralement un accord tripartite entre : (1) un prêteur, qui octroie un financement en échange des marchandises dans le cadre d'un récépissé d'entrepôt ; (2) un emprunteur propriétaire du stock constituant la garantie du prêt, et (3) un TD qui prend en charge la sûreté sous-jacente du prêt sous la forme d'un stock de produits de base. La CTD fixe les droits et obligations des parties quant aux marchandises gagées. Étant donnée l'importance du rôle joué par le TD, c'est généralement le financier qui a le dernier mot quant au choix de la personne. Le TD délivrera au prêteur des récépissés d'entrepôt en échange de toute marchandise que le prêteur déposera dans l'entrepôt, lui signifiant par là qu'il conserve les biens comme garantie. Contrairement à ce qui se passe avec les entrepôts publics (se reporter à la Section 5), la pratique courante dans les entrepôts privés en Afrique consiste à délivrer un récépissé d'entrepôt au prêteur, et non à l'emprunteur.

L'entreposage de campagne présente des problèmes pratiques et juridiques particuliers (se reporter respectivement aux Sections 4.3.1 et 4.7).

Les mêmes TD qui s'investissent dans cette activité peuvent aussi être employés par les banques pour contrôler les marchandises, dans le cadre

d'une Convention de contrôle des stocks (CCS). En effet, une seule société peut apporter son aide aux banques en leur proposant différents mécanismes de réduction des risques (à savoir les CTD, les CCS et/ou la gestion des créances), à diverses étapes de la chaîne de valeur. On trouvera de plus amples informations relatives aux aspects pratiques de l'entreposage privé dans la Section 4.3.

À quelques exceptions près (notamment au Burkina Faso et en Ouganda), les petits exploitants agricoles n'ont pas énormément recours aux services de l'entreposage privé. Souvent, les coopératives et organisations représentant les petits exploitants agricoles n'ont en effet pas les moyens d'embaucher un TD, et/ou ils n'obtiennent pas la confiance des financiers. De plus, l'éloignement géographique des producteurs et de leurs organisations constitue une difficulté pour les financiers et les TD. Selon la présente étude, le principal intérêt des CTD (y compris l'entreposage de campagne) est qu'elles constituent un élément important de la chaîne d'approvisionnement des produits agricoles. Ainsi, à condition que cela fonctionne bien et que ce soit économiquement intéressant, les petits exploitants agricoles bénéficient des effets d'entraînement.

4.2 Répartition de l'activité dans les pays considérés

Au lendemain de la libéralisation des secteurs commercial et financier dans les années 1980 et 1990, de plus en plus de sociétés internationales d'inspection et de logistique se sont mises à proposer des services de contrôle des stocks et de tierce détention, en appui au financement des importations et des exportations. À cette époque, de nombreux nouveaux acteurs investissaient le secteur des importations et des exportations, et les banques avaient de plus en plus recours à ces services dans le but d'atténuer les risques encourus. Le nouveau millénaire a vu naître des sociétés locales qui se sont lancées dans cette activité, soit de façon indépendante, soit en s'associant à des acteurs internationaux.

Un grand nombre de produits de base importés (en particulier le riz, le sucre, les engrais, le poisson surgelé et le ciment, plusieurs biens de consommation tels que le vin, les cigarettes et les sardines en boîte, ainsi que des articles comme des pièces détachées ou des barres d'armature) sont pris en charge par un tiers détenteur dans et autour des ports, et ce service aide les importateurs à financer les stocks avant leur diffusion ou leur vente dans les pays concernés. En ce qui concerne le Sénégal, on estime que 80 pour cent des céréales importées sont financées de cette façon (à savoir plus de 800 000 tonnes de riz et 100 000 tonnes de maïs). Ces transactions se sont révélées des moyens relativement sûrs et rémunérateurs pour les banques en termes de placement de capitaux.

On procède de manière similaire avec de nombreux produits de base exportés, le plus souvent dans le cadre d'accords de financement structurés. Le niveau d'intérêt pour les produits de base exportés dépend : (1) du volume et du montant des exportations ; (2) de la libéralisation du marché pour ces produits de base dans les pays concernés, et (3) de la mobilisation des exportateurs locaux, par opposition aux multinationales. Nous allons examiner un par un chacun de ces points, en nous référant aux données comparatives sur les exportations de 2011 présentées dans les Tableaux n° 4 et 5. Nous avons dressé la liste des produits de base non périssables exportés vers le marché international, ce qui exclut les denrées périssables et les produits de base majoritairement destinés au marché régional (et donc non susceptibles d'être confiés à un tiers détenteur).

Volume et montant des exportations

Parmi les pays considérés, la Côte d'Ivoire et le Ghana sont les plus gros exportateurs, représentant respectivement 43 pour cent et 23 pour cent du volume des exportations, et 50 pour cent et 24 pour cent de leur montant. Les chiffres très bas du Niger s'expliquent par le fait que certaines de ses exportations ne sont pas enregistrées de manière officielle, ce qui est notamment le cas des exportations de souchets et de paprika qui passent par le Nigéria. En ce qui concerne les produits de base, les fèves de cacao ainsi que les produits dérivés du cacao représentent 46 pour cent du volume total et 59 pour cent du montant. Les autres principaux produits de base sont, par ordre décroissant de montant : le caoutchouc naturel, la fibre de coton, le café, les noix de cajou, l'huile de palme, le sucre, le tabac, les épices et les huiles essentielles, les graines de sésame, l'huile d'arachide et le thé.

Les répercussions de la libéralisation/de l'absence de libéralisation

Dans certains pays non libéralisés, on a tendance à ne pas avoir recours aux TD. C'est le cas du Conseil ghanéen du cacao (COCOBOD), bien qu'il emploie une société d'inspection pour contrôler les opérations dans le port de Takoradi et que les banques emploient des TD dans des infrastructures de transformation locales. Cela signifie que le principal produit d'exportation du Ghana (la fève de cacao) ne peut pas être confié à un tiers détenteur, contrairement à ce qui se passe en Côte d'Ivoire et au Cameroun. Cette situation accroit encore l'importance relative des activités de tierce détention en Côte d'Ivoire par rapport aux autres pays considérés.

Le secteur du coton francophone, partiellement libéralisé, a massivement recours aux sociétés d'inspection ; la politique de la Côte d'Ivoire a été de les

employer pour le contrôle et la réduction des risques dans les lieux situés dans l'arrière-pays, et pour qu'elles assurent la tierce détention des balles de fibres de coton dans les ports.

L'implication des exportateurs locaux

On estime que moins de la moitié des produits de base exportés est confiée à des tiers détenteurs. Madagascar n'a en effet pas du tout recours aux TD. Le service est d'abord destiné aux exportateurs locaux n'appartenant pas aux groupes internationaux et ne pouvant de ce fait pas avoir accès aux capitaux peu onéreux du marché international. Il n'y a pas de règle absolue, et les multinationales ont souvent à la fois recours aux services de tierce détention et de contrôle en vue de limiter les risques le long de la chaîne d'approvisionnement.

Tableau n°4 : Principales exportations des pays considérés destinées au marché international (2011), en milliers de tonnes[10]

Pays	Burkina Faso	Niger	Séné-gal	Ghana	Côte d'Ivoire	Mada-gascar	Cam-eroun	Mozam-bique	Ouganda	Total
Coton	159	-	14	-	70	-	56	16	26	**341**
Noix de cajou	84	-	-	145	280	1	-	39	-	**549**
Fève de cacao	-	-	-	697	1 073	8	190	-	18	**1 986**
Produits à base de cacao	-	-	-	51	224	-	24	-	-	**299**
Café et extraits	-	-	-	1	38	4	31	-	186	**260**
Thé		1	-	-	-	-	-	1	56	**58**
Huile de palme et huile de palmiste	-	-	-	50	272	1	5	-	31	**359**
Huile d'arachide	-	-	58	-	-	-	-	-	-	**58**
Caoutchouc naturel	-	-	-	15	259	-	32	-	-	**306**
Sucre	16	16	4	225	5	20	4	162	105	**557**
Graine de sésame	59	1	-	5	-	-	-	26	15	**106**

10 Source : FAOSTAT.

Pays	Burkina Faso	Niger	Séné-gal	Ghana	Côte d'Ivoire	Mada-gascar	Cam-eroun	Mozam-bique	Ouganda	Total
Épices + huiles ess.	-	-	-	-	-	30	-	-	2	**32**
Tabac	-	-	2	-	-	-	-	53	18	**73**
Total	**318**	**18**	**78**	**1 189**	**2 221**	**64**	**342**	**297**	**457**	**4 984**

Note : les produits périssables et les produits majoritairement destinés au marché régional ne sont pas pris en compte

Tableau n°5 : Principales exportations des pays considérés destinées au marché international (2011), en millions de US$[11]

Pays	Burkina Faso	Niger	Séné-gal	Ghana	Côte d'Ivoire	Mada-gascar	Camer-oun	Mozam-bique	Ouganda	Total
Coton	265	-	24	-	138	-	114	40	86	**667**
Noix de cajou	62	-	-	170	273	1	-	68	-	**574**
Fève de cacao	-	-	-	2 207	3 029	17	512	-	45	**5 810**
Produits à base de cacao	-	-	-	205	875	-	92	-	-	**1 172**
Café et extraits	-	-	-	-	116	7	72	-	460	**655**
Thé	-	1	-	-	1	-	-	2	72	**76**
Huile de palme et huile de palmiste	-	-	-	50	292	1	10	-	43	**396**
Huile d'arachide	-	-	79	-	-	-	-	-	-	**79**
Caoutchouc naturel	-	-	-	63	1 132	-	131	-	-	**1 327**
Sucre	-	7	3	120	5	15	4	106	80	**340**
Graine de sésame	57	0	-	-	-	-	-	31	17	**105**
Épices et huiles ess.	-	-	-	-	-	264	-	-	9	**273**
Tabac	-	-	19	-	-	-	1	217	46	**283**
Total	**384**	**8**	**125**	**2 815**	**5 861**	**305**	**936**	**463**	**853**	**11 756**

Note : les produits périssables et les produits majoritairement destinés au marché régional ne sont pas pris en compte

11 Ibid.

Les capitaux investis dans les produits en tierce détention peuvent être assez importants. Les estimations varient, mais l'on estime qu'environ 40 pour cent des exportations ivoiriennes sont placées en tierce détention dans et autour des ports d'Abidjan et de San Pedro ; de plus, 90 pour cent des provisions du Mali et du Burkina Faso, pays enclavés, seraient également en tierce détention. En admettant ces chiffres, et en tenant compte des exportations maliennes connexes d'un montant de 241 millions US$, l'on estime que les banques de Côte d'Ivoire ont dû mobiliser environ 2,6 milliards US$ pour financer les produits de base en tierce détention destinés à l'exportation en 2011, hors produits de base importés. Il s'agit de moyens très importants, notamment pour les banques locales et régionales qui accordent la plupart des financements dans le cadre des CTD. Il n'est donc pas surprenant qu'une banque que nous avons interrogée soit résolument favorable à l'instauration de récépissés d'entrepôt négociables, au motif que cela lui permet de mieux maîtriser ses liquidités, en refinançant son portefeuille de prêts sur RE sur le marché interbancaire.

La tierce détention dans les pays enclavés est relativement peu répandue. En Ouganda, on estime ainsi qu'elle représentait un peu plus de 500 000 US$ en 2007, ce qui donne à penser que les sociétés qui la pratiquent auraient besoin d'autres sources de revenus (activités d'inspection, de renforcement des capacités et de conseil) pour survivre. L'une des explications s'appuie sur le fait que les multinationales dominent les exportations des principaux produits de base (café) et n'ont pas besoin des services de TD. On pense cependant que ce marché a connu un essor important depuis 2007.

4.3 Fonctionnement du système

4.3.1 Cadre contractuel et de garantie

Les Conventions de tierce détention (CTD) sont pour l'essentiel normalisées sur tout le continent africain. Il existe le plus souvent une convention tripartite entre un prêteur, qui octroie un financement en échange de marchandises avec un récépissé d'entrepôt, un emprunteur auquel appartient le stock constituant la sûreté du prêt, et un TD, lequel prend le contrôle de la garantie sous-jacente du prêt sous la forme d'un stock de produits de base. Parfois, un importateur ou un exportateur peut également être partie à la convention. Certains TD sont des sociétés de logistique propriétaires ou locataires à long terme de l'entrepôt dans lequel ils proposent leur service. Dans d'autres cas, il s'agit de sociétés d'inspection ou de spécialistes de la gestion de crédit ne possédant pas leurs propres entrepôts et devant en louer afin de fournir leur service. Selon les circonstances, les TD trouveront eux-mêmes l'entrepôt ou prendront possession de celui de l'emprunteur dans le cadre d'un contrat de location qui prévoit le paiement d'un loyer modique.

Ce dernier contrat, connu sous le terme d'entreposage de campagne, se justifie souvent d'un point de vue logistique, notamment lorsque le produit est transformé au même endroit. Il permet à l'emprunteur de bénéficier d'un financement sur son stock et au prêteur de jouir d'une sûreté réelle, sans que l'emprunteur ait besoin de déplacer ses marchandises dans l'entrepôt d'un tiers. Dans le cadre d'un entreposage de campagne classique, le TD dispose d'une équipe sur place pendant les heures ouvrables et verrouille l'entrepôt (apposant souvent des scellés) durant les heures non ouvrables, alors que le bâtiment bénéficie d'une surveillance à l'extérieur. Le TD confie à sa propre équipe la supervision, de sorte qu'elle puisse surveiller le personnel du déposant pendant qu'il procède aux opérations concrètes de réception, nettoyage, séchage, première transformation, mise en sac (le cas échéant), stockage et enlèvement. Il se peut aussi que le TD reprenne les contrats de travail de ces employés et les engage, dans le but de s'assurer leur loyauté ; ou encore qu'il fasse venir sa propre équipe pour les remplacer.

Si ces pratiques permettent au TD d'exercer un contrôle formel sur le magasin, les risques de vol ou de négligence sont plus élevés dans le cas d'un entreposage de campagne que lorsque l'emprunteur apporte ses stocks dans le propre entrepôt du TD. Le TD doit en effet se coordonner avec les employés de l'emprunteur sur place et c'est souvent l'emprunteur, et non le TD, qui assure la sécurité extérieure. Les questions d'ordre juridique à prendre en considération sont traitées dans la Section 4.7.4.

Une fois que l'emprunteur a remboursé son prêt, le financier délivre au TD un certificat de décharge l'autorisant à restituer le stock à l'emprunteur ou à l'acheteur désigné. Dans certains cas, le financier délivre un *reçu fiduciaire* autorisant l'emprunteur à retirer les produits de base sans remboursement dans le but de les vendre. Néanmoins, au cours de cette période, l'emprunteur administre ces produits et leurs recettes pour le compte du financier.

4.3.2 L'alternative du contrôle des stocks

Dans ce cas, les marchandises sont stockées dans un entrepôt (appartenant à l'emprunteur ou une tierce partie) et contrôlées par une société d'inspection (ou par le financier lui-même). Les conventions de contrôle des stocks se distinguent de la tierce détention essentiellement sur les points suivants :

(a) Un TD est responsable des produits de base 24 heures sur 24, sept jours sur sept. Alors qu'un contrôleur des stocks n'inspecte les marchandises que ponctuellement, à un rythme définie d'un commun accord, et en rend compte au financier.

(b) Un TD est seul responsable de la restitution des produits de base au déposant (garantie de poids) et de toute perte des produits de base sous son contrôle. Le TD doit être pleinement assuré à cet effet. La responsabilité d'un contrôleur des stocks en cas de perte des produits de base sera limitée aux pertes directement imputables à sa propre négligence et/ou à des escroqueries.

(c) Un TD est en possession des produits de base, ce qui signifie que la sûreté avec dépossession sur ces produits de base peut être constituée par le TD qui prend possession des produits de base au nom du financier (il s'agit d'une possession indirecte). Un contrôleur des stocks n'est pas en possession des marchandises, ce qui signifie que la sûreté avec dépossession ne sera pas envisageable pour le financier. Ainsi, dans les pays de l'OHADA, un gage avec dépossession serait impossible, et toute sûreté sur les produits de base devrait être enregistrée auprès du registre officiel des garanties (Registre du Commerce et du Crédit Mobilier - RCCM).

"La responsabilité d'un contrôleur des stocks en cas de perte des produits de base sera limitée aux pertes directement imputables à sa propre négligence et/ou à des escroqueries

D'un point de vue juridique, les Conventions de contrôle des stocks sont établies par écrit comme les Conventions de tierce détention. Si le gestionnaire d'entrepôt est un tiers, son rôle et ses responsabilités devront également être consignés par écrit.

4.3.3 Couverture assurantielle

Dans le cadre d'une CTD, le TD fournira, dans l'idéal, une assurance tous risques couvrant l'entrepôt et son contenu contre l'incendie, les inondations, les tremblements de terre, la défaillance des employés et le cambriolage, ainsi qu'une assurance de responsabilité professionnelle supérieure au montant du prêt afin de couvrir ses obligations professionnelles et l'intangibilité de la sûreté en échange de laquelle le prêt est consenti. Les TD internationaux couvrent souvent leurs risques au travers de polices globales s'appliquant à toutes leurs opérations dans le monde. En ce qui concerne le Ghana, le coût cumulé des polices d'assurance varie généralement de 0,7 pour cent à 1,5 pour cent de la valeur assurée, en fonction des risques évalués par la compagnie d'assurance. Rien n'indique que les banques exigent une assurance décès de la part des principaux gestionnaires ou propriétaires de la société de crédit.

Dans la pratique, il s'agit d'un domaine complexe, et les banques doivent être attentives aux conditions, au niveau de couverture et aux exclusions. Étant donnée la fréquence de l'escroquerie dans ce secteur, les composantes

les plus coûteuses des primes d'assurance sont de loin la défaillance et la responsabilité professionnelle. En conséquence, un des moyens de réduire les coûts est d'abaisser les exigences dans ce domaine. L'auteur a rencontré un TD nigérien qui ne proposait pas d'assurance contre ces derniers aspects, mais qui vantait la solidité de l'organisation interne de sa société ainsi que ses compétences en matière de surveillance. En ce qui concerne l'Ouganda, nous avons appris que l'assurance contre l'incendie et le vol est considérée comme obligatoire, alors que l'assurance *tous risques* est largement utilisée, sans être toujours exigée par les banques. Cependant, au Burkina Faso, la plupart des TD déclarent contracter une assurance tous risques et une assurance responsabilité professionnelle.

4.3.4 Méthodes d'évaluation et gestion des risques liés au marché

Si le stock de produits de base connaît une grande volatilité des prix, et/ou si le débouché commercial immédiat pour le stock est limité voire inexistant, la probabilité est forte qu'en cas de non remboursement du prêt les produits de base sous-jacents n'atteignent pas une valeur de vente forcée suffisante permettant le remboursement du prêt, ainsi que les intérêts courus et autres frais. Dans cette éventualité, les prêteurs ont recours à deux outils de gestion des risques : 1) une importante réduction de la valeur marchande du stock de produits de base à la conclusion de la convention de prêt, afin d'amortir la chute des prix ; 2) la constitution d'une sûreté secondaire sous forme d'immobilisations corporelles ou de liquidités dont la valeur excède le prêt, en sus du gage donné au prêteur par le récépissé d'entrepôt.

Les méthodes employées pour estimer les produits agricoles stockés dans un entrepôt dépendent des contrats sous-jacents d'enlèvement, de la volatilité des prix du stock sous-jacent des produits de base, et de sa qualité marchande. Au Ghana par exemple, la plupart des banques qui financent les produits de base locaux par l'intermédiaire du crédit-stockage utilisent les prix du marché (référence d'Esoko, à Kintampo) comme étalon et appliquent une décote de 70 pour cent à 50 pour cent pour déterminer la valeur du prêt. Cependant, si un contrat d'enlèvement existe pour le maïs, c'est le prix mentionné dans le contrat qui sert de référence, escompté sur la base d'une évaluation du risque lié au contrat d'enlèvement et aux instruments de paiement.

4.3.5 Garanties de poids et gestion de la qualité

Le TD sera responsable de la restitution au déposant des produits de base stockés. C'est ce que l'on appelle la *garantie de poids*. Dans la pratique, les TD ont une approche du contrôle de la qualité et de la classification très différente de celle en vigueur dans l'entreposage public des céréales (Type C),

tel que cela est généralement mis en place en Amérique du Nord, en Afrique du Sud et ailleurs – voire en Éthiopie, les produits de base stockés dans les entrepôts de la bourse des produits de base (ECX) et destinés à l'exportation. Dans ce cas, le gestionnaire d'entrepôt dispose le plus souvent d'équipements de laboratoire et d'appareils de test sur place, suffisamment sophistiqués pour permettre de prélever un échantillon du produit et le classer sur place (en tant que « maïs jaune catégorie US n°1 » ou « US n°2 » par exemple), et il garantit une quantité[12] et une catégorie inchangées au moment de la restitution, dès lors que les produits de base ont été conservés dans les conditions convenues.

En revanche, les TD travaillant en Afrique se contentent souvent de seulement garantir à l'emprunteur, ou son représentant désigné, le même nombre de contenants (à savoir les sacs, cartons) reçu pour entreposage. Ils proposent parfois une garantie intégrale de poids (*full out-turn guarantee* - FOG), portant sur le tonnage des produits de base stockés, et plus rarement une garantie supplémentaire sur la qualité (*full out-turn quality* - FOQ) – les tarifs augmentant en conséquence. Ils ne disposent le plus souvent pas d'appareils de test sur place, mais prélèvent des échantillons qu'ils peuvent faire analyser localement ou à l'extérieur, dans un laboratoire homologué ou agréé.

Certains produits de base de plus grande valeur ont tendance à perdre en qualité et en valeur en quelques mois (c'est notamment le cas du cacao), ce qui explique la raison pour laquelle les TD ne souhaitent pas garantir une qualité ou une catégorie précises. La réabsorption de l'humidité est un risque qui touche les céréales des régions très humides d'Afrique. En dépit de cela, dans de nombreuses régions du continent, notamment dans les zones situées à l'intérieur des terres et en altitude, il est possible de garantir la quantité et la catégorie des céréales au-delà de six mois. Cela est d'ailleurs essentiel si le produit est destiné à être mélangé aux produits d'autres déposants, et si les récépissés d'entrepôt ne sont pas transférables. Dans le cas contraire, le déposant ou le titulaire ultérieur ne connaîtra pas la qualité de ce qu'il/elle acquiert.

Si les TD souhaitent proposer des services d'entreposage public aux agriculteurs et autres dans d'autres régions intérieures du continent africain, ils doivent revoir leurs approches et revenir sur leurs réserves traditionnelles pour se conformer au modèle nord-américain/sud-africain.

12 Le gestionnaire d'entrepôt peut appliquer un abattement forfaitaire pour perte (à savoir 1 ou 2 pour cent), mais cela doit être précisé au préalable.

4.3.6 Tarifs des services

Les TD facturent le plus souvent des frais fixes par emplacement et par mois, pouvant varier selon la mission et le type de société (à savoir s'il s'agit d'une société établie en Europe, une filiale africaine d'une société européenne, ou une société africaine locale). Les sociétés établies en Europe sont en règle générale les plus onéreuses, la société mère endossant la responsabilité globale avec des honoraires pouvant atteindre jusqu'à 10 000 US$ (environ 7 400 €) par emplacement et par mois. Les sociétés africaines locales sont plus abordables et reviennent à seulement 1 000 US$ (environ 750 €). La plupart des contrats établis dans les ports coûtent environ 3 500 US$ (environ 2 600 €). Ces frais ne comprennent ni les coûts de gestion du magasin et de manutention des marchandises, ni les dépenses de fonctionnement. Le TD facture à part l'assurance (évoquée ci-dessus) et la fumigation (le cas échéant).

Le caractère fixe des honoraires et des modalités de facturation du TD empêche les petits déposants d'y avoir recours. Ainsi, si un TD prend en charge l'entrepôt de 50 tonnes d'un groupement d'agriculteurs moyennant 1 000 US$ par mois, cela revient à plus de 20 US$ par tonne et par mois, un tarif inenvisageable pour des produits céréaliers dont la tonne vaut environ 200 US$ (approximativement 150 €). Dans certains cas néanmoins, les TD établissent une facture à la tonne, ce qui rend le service plus accessible aux petits déposants. C'est le cas en Côte d'Ivoire pour le café, les noix de cajou, etc. L'un d'eux facture 2,50 à 3 € par tonne et par mois pour le stockage du cacao ou des noix de cajou, *assurance comprise* si l'entreposage est effectué dans un port. Si l'entreposage est effectué dans l'arrière-pays, le TD facture 700 à 800 € de plus par emplacement et par mois. Un TD du Burkina Faso facture 200 à 250 FCFA par sac de 100 kg (soit 3 à 3,80 € par tonne et par mois) pour la tierce détention de céréales ; et un autre facture entre 1,5 pour cent et 3 pour cent du montant du financement consenti par la banque pour la tierce détention de riz (en grain, paddy, blanchi et précuit).

Quelle que soit la méthode choisie, la facturation des tiers détenteurs ou des gestionnaires d'entrepôt dépend beaucoup de l'ampleur de leur activité. S'ils gèrent de petits volumes de produits de base, ils auront du mal à équilibrer leurs comptes (voir Encadré n°1).

ENCADRÉ N°1: ÉCONOMIES D'ÉCHELLE DANS LES ACTIVITÉS DE TYPE B ET C

Il est possible de réaliser d'importantes économies d'échelle au niveau de la gestion des entrepôts et de leur réglementation (lorsque des cadres réglementaires existent). Nous abordons successivement ces deux niveaux.

Au niveau de la gestion des entrepôts

Dans le cas des activités de type B, les économies d'échelle dépendent des tarifs fixes par emplacement pratiqués par le tiers détenteur. S'il s'agit des activités de type C, nous nous référons à Onumah et al. (2013) qui, à partir de données issues du Conseil tanzanien d'agrément des entrepôts (Tanzanian Warehouse Licensing Board - TWLB), estime qu'un entrepôt de céréales qui facture 13,20 US$ par tonne sur une période de six mois doit conserver un minimum de 1 435 tonnes s'il veut équilibrer ses comptes. Le revenu d'équilibre se situe à 18,942 US$ pour les entrepôts, soit 3,157 US$ par mois de stockage. Ce dernier chiffre correspond à trois fois les frais de tierce détention facturés dans la Tanzanie rurale, et il englobe les coûts de location des entrepôts. En réalité cependant, de nombreux entrepôts de la Tanzanie rurale sont restés inoccupés depuis le financement de leur construction par les organismes internationaux, dans les années 1980 et au début des années 1990, et ne coûtent pas grand chose à leurs utilisateurs. Dans la pratique, la capacité de stockage moyenne de la plupart des entrepôts de céréales agréés par le TWLB est de 392 tonnes, ce qui est bien en deçà du seuil de rentabilité indiqué plus haut. Un autre expert technique, qui connaît bien la Tanzanie, estime que le seuil minimum de rentabilité relatif aux entrepôts de maïs de type B est de l'ordre de 3 000 à 5 000 tonnes (Allan McNeil, comm. pers.).

Les gestionnaires d'entrepôt peuvent modérer les problèmes d'économies d'échelle en pratiquant d'autres activités sur le même site, telles que la transformation, le courtage, la vente d'intrants, voire le négoce des produits. En procédant de la sorte, ils peuvent générer des flux de recettes grâce auxquels ils couvrent leurs coûts fixes. C'est ainsi que fonctionnent les gestionnaires d'entrepôt public

de type C, notamment en Amérique du Nord et en Afrique du Sud. Cependant, une société procédant de cette façon peut se retrouver confrontée à des conflits d'intérêt (entre ses activités de négoce et de services), et perdre ainsi la confiance des déposants. C'est du reste une des raisons pour lesquelles les entrepôts publics sont souvent extrêmement réglementés (en particulier aux É.-U.). Cela explique également la raison pour laquelle les sociétés d'inspection et les sociétés de logistique pratiquant la tierce détention sont contraintes par des règles strictes interdisant le commerce des produits de base qu'elles stockent pour des tiers.

Au niveau réglementaire

Les incidences économiques de la réglementation ne sont intéressantes que lorsque le montant des produits de base manipulés et/ou les ressources financières sont limités. Cela ne semble pas constituer un obstacle en Côte d'Ivoire, le seul pays qui réglemente l'entreposage de type B, puisque les organisations intéressées sont financées par les taxes sur les exportations prélevées sur les quatre produits d'exportation réglementés (dont le montant total représentait 4,4 milliards US$ en 2011).

Le financement s'avère plus contraignant avec les entrepôts de type C régissant le stockage des denrées de base produites nationalement. On ne peut pas compter sur les taxes prélevées sur les exportations, et le moyen le plus satisfaisant pour générer des revenus est de facturer à l'utilisateur des frais pour les entrepôts agréés. Les frais doivent cependant rester modérés, au risque sinon d'avoir un effet dissuasif. On ne dispose que de peu d'éléments relatifs au coût de la réglementation des activités de type C en Afrique. En 2001, le Natural Resources Institute (NRI) du Royaume Uni qui travaille en Zambie a estimé que, pour que les autorités de contrôle rentrent dans leurs frais, les entrepôts réglementés doivent prendre en charge 100 000 tonnes de maïs par an, sur six mois de stockage. En théorie, une instance de réglementation pourrait être financée de façon permanente sur le budget du gouvernement mais, dans la pratique, ce n'est pas souhaitable : cela la rendrait vulnérable aux restrictions budgétaires et à l'influence politique exercée sur les cadres/la direction.

Le Tableau n°6 résume les éléments dont nous disposons au sujet des sociétés de tierce détention exerçant leurs activités dans les pays considérés. Toutes les sociétés proposant des services de TD fournissent également des services de CS, mais certaines se spécialisent dans le contrôle des stocks.

Tableau n°6 : Tiers détenteurs et fournisseurs de services associés dans les pays de l'étude

Pays	Sociétés internationales et apparentées		Sociétés locales et régionales	
	Tiers détenteurs	**Contrôle des stocks uniquement**	**Tiers détenteurs**	**Contrôle des stocks uniquement**
Burkina Faso	Groupe Bolloré		Segas-BF Expertis Auxigages S.A.	
Niger			Auxigages S.A.	
Sénégal	ACE Groupe Bolloré DCL	SGS	Transsene	
Ghana	DCL ACE CMI	SGS Ghana Insp. Co. Unicontrol (groupe Katoen Natie)	Ecosafe DMT Mondial	
Côte d'Ivoire	Katoen Natie Groupe Bolloré CWT ACE DCL	SGS		
Madagascar		SGS		
Cameroun	Certispec ACE DCL Unicontrol (Katoen Natie gp.) La Griffe du Litoral Bureau Veritas	SGS		
Mozambique	DCL	SGS Intertek		
Ouganda	ACE DCL	SGS	Coronet	

Note : DCL = Drum Commodity Ltd., fournit tous les services depuis ses bureaux au Royaume-Uni

La tierce détention est largement dominée par les filiales locales des sociétés internationales d'inspection et de gestion de crédit (telles que SGS, Bureau Veritas, Cotecna, ACE et Baltic Control). Certaines de ces sociétés ont été fortement pénalisées par des escroqueries, qui en règle générale, touchent les stocks de produits de base de grande valeur, commercialisés sur le marché international (le café principalement, ainsi que d'autres produits de base de moindre valeur comme le riz et le blé). Ces escroqueries ont fait flamber les tarifs des assurances de responsabilité professionnelle, rendant l'activité difficile. La réaction de certaines sociétés a été de renoncer à leurs filiales locales et de gérer l'ensemble de leur activité de TD depuis leur siège européen. Elles ont cependant le plus souvent fini par se retirer totalement du secteur pour se consacrer à des inspections et des contrôles des stocks moins risqués. La société internationale d'inspection SGS s'est récemment engagée dans cette voie. Au même moment, un nouveau venu implanté au Royaume-Uni, Drum Commodity Ltd. (DCL), est devenu leader du secteur. Il s'emploie à faire connaître ses services à travers le monde depuis son siège britannique.

En ce qui concerne la Côte d'Ivoire, trois grandes sociétés internationales de logistique dominent actuellement la tierce détention des produits de base destinés à l'exportation : Bolloré Logistics, Katoen Natie et CWT. Il s'agit d'acteurs aux bilans très solides qui ont une renommée internationale à défendre, ce qui leur procure un poids considérable auprès des banques. De plus, Bolloré détient une grande partie de la capacité d'entreposage des ports. Bolloré est principalement investi dans le coton et la noix de cajou, alors que Katoen, CWT et ACE se concentrent sur le café, le cacao, le sucre, le riz, l'huile de palme, les engrais, le blé et d'autres produits agricoles. ACE se consacre également beaucoup aux activités de contrôle pour le compte de l'État, particulièrement en ce qui concerne l'aide aux subventions en faveur des intrants et le soutien aux prix, tandis que DCL se consacre au sucre et au riz importés.

Jusque récemment, la plupart des TD implantés en Côte d'Ivoire (à l'exception d'ACE) ont exclusivement exercé leurs activités dans les villes portuaires ; mais les conditions de sécurité étant rétablies, elles s'implantent de plus en plus dans les régions intérieures, plus particulièrement dans la ville de Bouaké, ce qui leur permet de prendre en charge les noix de cajou et le coton. Les parties interrogées expliquent la réticence à travailler dans l'arrière-pays par d'autres facteurs tels que la pénurie d'entrepôts adéquats et d'électricité, l'insuffisance d'accès à Internet, et le déficit de succursales bancaires à l'intérieur du pays.

La situation est un peu différente au Ghana voisin où les sociétés locales occupent de plus en plus le devant de la scène. Le rapport technique sur le Ghana

cite trois sociétés ghanéennes (Ecosafe, DMT et Mondial) qui détiennent des filiales communes ou des accords de réciprocité avec des sociétés européennes.

Bien qu'à une moindre échelle, les pays enclavés d'Afrique de l'Ouest ont connu ces dernières années un essor considérable en matière de tierce détention. En dehors du Groupe Bolloré, un géant de la logistique et du transfert de marchandises bien établi dans toute la région, au moins trois nouvelles sociétés de tierce détention sont désormais actives. Auxigages SA est une société infrarégionale dont le siège se trouve au Mali et qui est également présente en Guinée Conakry, au Sénégal, au Niger et, depuis la fin 2012, au Burkina Faso. Elle travaille en partenariat avec Ecobank, Atlantic Bank et BSIC. Expertis S.A. a été créée en 2009 par la banque Coris et la Banque régionale de solidarité du Burkina Faso. SEGAS-BF est une société de tierce détention créée en 2010, également au Burkina Faso, par un ancien employé de la Banque centrale, Leonard Ouedraogo.

Au Cameroun, une demi-douzaine de TD implantés dans le port de la ville de Douala utilisent des entrepôts loués ou pratiquent l'entreposage de campagne là où vivent les emprunteurs. Dans l'ensemble, ils ne s'intéressent pas aux marchandises produites et consommées localement, et très rares sont ceux (à l'exception de Certispec Services) qui exercent leurs activités en-dehors de Douala. La renommée du secteur a été quelque peu ternie par de mauvaises expériences touchant au financement de stocks fictifs, au manque de contrôle et à l'insuffisance de la couverture assurantielle.

En Ouganda, la tierce détention a connu une histoire difficile avec deux graves affaires d'escroquerie entre 2000 et 2007, lesquelles ont chacune coûté dix millions de dollars (plusieurs fois le montant des honoraires facturés chaque année pour des services de TD en Ouganda) et ont mis en cause des TD européens ainsi que des banques internationales : l'onde de choc s'est propagée jusqu'aux secteurs de la finance et des assurances. Un fournisseur international (ACE Global Uganda Ltd.) a poursuivi ses activités en Ouganda, bientôt rejoint par un concurrent local, Coronet. DCL, implanté au Royaume-Uni, pratique aussi des CTD à Kampala. Étant donné ce qui s'est produit jusqu'en 2007, et malgré le nombre restreint de cas depuis, les banques n'ont pas confiance dans le fonctionnement des TD en Ouganda.

4.4 Les financiers

La plupart des banques financent sur CTD et CCS dans les pays qui les pratiquent. Elles apportent cependant d'abord leur contribution aux activités

d'importation et d'exportation et, dans une moindre mesure, à l'entreposage de campagne associé à la transformation des produits de base destinés à l'exportation (produits à base de cacao, noix de karité, noix de cajou, etc), ainsi qu'au marché national (notamment la provenderie, la minoterie de farines de blé et de maïs, la minoterie de riz et la transformation du soja). La perception qu'ont les banquiers du fonctionnement des TD varie grandement d'un pays à l'autre, sachant que les escroqueries et négligences ont été un immense problème dans certains pays, mais pas dans d'autres. Malgré leurs doutes concernant les tiers détenteurs, les banques n'ont généralement pas de souci vis-à-vis des aspects transactionnels et juridiques. Elles connaissent le plus souvent leurs clients et les acheteurs des produits de base. Les prix sont généralement définis dans le cadre de transactions structurées, accompagnées de factures et de lettres de crédit, et les informations fiables sur le marché sont disponibles pour la plupart des produits de base. Malgré cela, elles rencontrent parfois des problèmes dus aux faiblesses morales et de gestion de leurs clients, aux manquements des cocontractants, et à des marchés peu liquides.

En Côte d'Ivoire, ce sont principalement les banques locales et régionales (comme la BNI, Ecobank, Diamond Bank, la BOA) qui proposent le financement sur entrepôt. Les banques internationales sont plus réticentes et préfèrent financer les gros acteurs (ADM, Cargill, Cacao Barry, etc) qui ont généralement leur siège à l'étranger. Les banques ivoiriennes affirment disposer, à tous les niveaux de la chaîne de commercialisation, des informations nécessaires concernant les principaux produits de base destinés à l'exportation : à l'exception néanmoins de la noix de cajou (essentiellement exportée pour être transformée en Inde et au Vietnam) pour laquelle il y a un manque de transparence quant au marché, et dont elles connaissent souvent mal les acheteurs. Elles parviennent à obtenir les prix « acheteur et vendeur » grâce à des parutions telles que *commodity.com* et *Cashew Week*, mais les données actualisées propres aux prix de vente réels des noix de cajou font défaut.

> « L'accent est mis sur les chaînes de valeur dont le financement s'effectue de façon autonome, grâce aux contrats passés avec les vendeurs

En dehors de la République d'Afrique du Sud, les banques sub-sahariennes ont peu de contacts avec l'agriculture. Leur façon d'envisager le financement des produits de base est donc conditionnée par leur pratique habituelle (à savoir financer des chaînes de commercialisation structurées), et l'accent est mis sur les chaînes de valeur dont le financement s'effectue de façon autonome, grâce aux contrats passés

avec les vendeurs. D'autres types d'emprunts destinés au stockage saisonnier ont tendance à être considérés comme de la *spéculation*. Néanmoins, étant donné le caractère informel du marché des denrées nationales, il n'est guère réaliste d'espérer une prédominance des relations de commerce structurées. Ainsi, en ce qui concerne le maïs ghanéen, il est peu probable que les acheteurs désireux de connaître la provenance des céréales représentent plus de 10 à 15 pour cent du marché. Autrement dit, si les agriculteurs et les négociants n'investissaient pas dans le stockage saisonnier spéculatif de ces produits de base, on assisterait à une famine massive ; tandis que ceux qui pourraient se le permettre consommeraient des produits de base importés grâce aux transactions de financement structurées portant sur des millions de tonnes de produits de base non-africains, comme le riz !

Si les banques veulent accroître leur clientèle au sein de la chaîne d'approvisionnement nationale, il leur faut développer de nouvelles compétences en interne en vue de maîtriser les risques sur des marchés potentiellement volatiles. On peut notamment citer l'analyse historique de l'évolution des prix, les marges de sécurité variables, le suivi de l'évolution des prix sur le marché intérieur, la réévaluation en fonction du cours et les appels de marge, présentés dans le Guide à l'attention des institutions financières de la Société financière internationale (*International Finance Corporation* - IFC Advisory Services, 2013). Très peu de banques sont prêtes à cela : c'est le scénario classique de la poule et de l'œuf selon lequel le manque d'engagement en faveur du marché national aboutit à un faible investissement dans le développement de compétences en matière de suivi et de financement du marché. En effet, l'étude technique sur le Ghana indique que seule Stanbic disposait de ces capacités. Stanbic est une banque originaire d'Afrique du Sud, un pays doté d'une agriculture commerciale vaste et prospère, et qui dispose d'un avantage manifeste dans ce secteur[13]. Pour le moment, les banques se sont peu préoccupées de la formation ou du renforcement des capacités en interne. Elles apprécieraient néanmoins un appui externe dans ce domaine sous la forme de formation et de stages courts destinés aux membres du personnel occupant un poste clé.

Les banques ivoiriennes, habituées à financer massivement les échanges commerciaux transitant par les ports, semblent ne pas être du tout préparées à octroyer des prêts en échange de denrées de base indigènes. Un informateur du Conseil du coton et de l'anarcade (CCA), autorité de régulation des filières coton et anarcade, résume la situation en ces termes : « *Les banques ne bougent pas. Elles attendent que vous organisiez la filière*. »

13 Un autre acteur, Ecobank, s'est montré désireux de renforcer les capacités en indiquant qu'« il élaborerait un programme si l'offre décolle. »

D'autres éléments viennent alimenter la réticence des banquiers à investir dans la chaîne d'approvisionnement des denrées de base et des ingrédients de fourrage indigènes : il s'agit notamment du déficit d'informations actualisées sur le marché (voir Encadré n°2, ci-dessous), du manque de confiance dans les activités d'entreposage de l'arrière-pays ; de la crainte d'éventuelles difficultés pour faire respecter les engagements et liquider la garantie des débiteurs défaillants ; d'une réticence à se confronter aux réalités concrètes du négoce (ce qui risquerait d'advenir en cas de saisie) ; et des interventions de l'État qui faussent les grands paramètres du marché et les fluctuations attendues des prix. Certaines de ces peurs sont fondées sur de véritables risques, mais elles reflètent aussi le manque de connaissance et de pratique du commerce national, et des facteurs d'échelle (à savoir le profit potentiel restreint sur des transactions relativement modestes par rapport à celles effectuées dans et autour des ports).

ENCADRÉ N°2 : GESTION DES RISQUES LIÉS AUX PRIX ET FINANCEMENT DU STOCKAGE DU MAÏS

À quelques exceptions près, la plupart des pays disposent de systèmes en ligne qui communiquent les prix de gros et de détail des principaux marchés, ainsi que l'historique des séries de prix mensuelles sur une décennie, voire davantage. Les données fournies ne se réfèrent néanmoins à aucune norme en termes de qualité ou de catégorie. Cela n'est pas problématique dans le cas des cultures issues des zones de savane au régime pluvial unique, dans lesquelles elles sont le plus souvent séchées sur place pour atteindre un niveau d'humidité de 12 à 14 pour cent, permettant une bonne conservation. Cela est plus délicat dans les zones équatoriales humides, comme l'Ouganda et la zone forestière (sub-savane) d'Afrique de l'Ouest, où l'on peut procéder aux récoltes deux fois par an. Dans ces zones, il est difficile de faire sécher les cultures au champ, et agriculteurs et négociants s'efforcent de les vendre rapidement afin d'éviter d'être confrontés aux problèmes de stockage. De ce fait, le maïs qui arrive sur les marchés publics d'Ouganda présente des niveaux d'humidité très variables, pouvant atteindre jusqu'à 19-20 pour cent selon l'époque de l'année, le moment et les conditions de sa récolte. On constate également d'importants écarts quant aux autres paramètres de qualité, tels que des défauts et des impuretés présents

dans les céréales. Les provendiers implantés à Accra s'inquiètent en outre des niveaux plus élevés d'aflatoxine contenus dans les céréales provenant de ces zones. En réalité, les banques souhaitant financer des transactions peuvent prévoir les risques afférents en améliorant leur connaissance du marché et en prenant des marges plus importantes. Mais cela nécessite la mise en œuvre d'un certain nombre de procédures et de tâches qu'elles préféreraient éviter.

Les banques ghanéennes, qui cherchent à octroyer des prêts dans des situations où l'emprunteur ne parvient pas à conclure d'accord avec les acheteurs, ont tendance à exiger d'autres sûretés, y compris des garanties personnelles et des hypothèques sur des biens immobiliers. Il existe malgré tout une certaine souplesse : il arrive qu'elles consentent des prêts sans contrats d'acquisition, mais en prenant d'importantes marges (40 pour cent). Elles affirment qu'elles réduiront leurs exigences et octroieront davantage de prêts si les dispositions réglementaires adoptées par le Conseil ghanéen des céréales (GGC) et prévues dans le cadre de la nouvelle législation leur donnent plus d'assurance quant à l'intégrité du système, et autorisent l'échange des RE. Ces dispositions sont examinées dans la Section 5.3.1. En ce qui concerne le financement des petits exploitants agricoles, deux banques affirment qu'elles préféreraient avoir affaire à des organes fédérateurs dont elles peuvent vérifier la structure et la gouvernance.

Au Burkina Faso, l'instrument de tierce détention a suscité l'intérêt de plusieurs banques, notamment Ecobank qui s'efforce de financer le stockage de produits agricoles, et Coris Banque qui compte étendre à d'autres régions du pays les activités menées à Bagré dans la filière du riz, et explorer la possibilité d'entreprendre des activités semblables avec d'autres produits de base.

Au Cameroun, toutes les banques commerciales ont ou ont eu recours aux CTD, soit en mobilisant leurs propres capitaux, soit en partenariat avec des financiers internationaux. Dans le cas de l'Ouganda, neuf banques nationales consentiraient des prêts en échange de stocks en tierce détention. Les taux d'intérêt des prêts en monnaie locale sont en règle générale de 23 pour cent par an, de 11 pour cent pour les prêts en devises fortes, et la quotité du prêt est de l'ordre de 65 pour cent à 80 pour cent.

4.5 Expériences de financement du stockage des produits dans les régions intérieures et les pays enclavés

Outre les facteurs précédemment évoqués, le principal obstacle au financement des denrées et des ingrédients de l'alimentation animale dans les régions de l'intérieur, dans le cadre de CTD et de CCS, réside dans la fragmentation de la production et le manque d'économies d'échelle qui ont tendance à rendre très coûteux le recours à un fournisseur de services spécialisé. Malgré cela, plusieurs tentatives ont été faites pour utiliser ces techniques dans la construction d'une chaîne de valeur efficace pour les produits de base destinés à l'exportation, ainsi que pour ceux destinés à la consommation nationale et régionale : elles sont étudiées dans les sections ci-après.

4.5.1 Le cacao en Côte d'Ivoire et au Cameroun

L'expérience de la Côte d'Ivoire (CI)

En CI et au Cameroun, le gouvernement et les organisations internationales ont tenté d'utiliser la tierce détention pour aider les coopératives et les PME de l'arrière-pays à s'impliquer davantage et directement dans la commercialisation du cacao, mais sans succès à ce jour.

Le rapport technique sur la Côte d'Ivoire présente quatre initiatives différentes[14] montrant que le fonctionnement des coopératives aidées pose de graves problèmes. Elles sont en effet mal gérées et surendettées, et certaines sont même fictives. L'expérience que les banques ont eue avec ces initiatives les ont souvent dissuadées d'octroyer des prêts, même dans le cadre de Conventions de TD, et des facteurs politiques ont aggravé le problème (à savoir, la réticence officielle à interdire aux coopératives qui dysfonctionnent de participer aux dispositifs). On relève d'autres problèmes divers : des failles évidentes dans deux dispositifs ; le conflit d'intérêt avec les négociants de cacao et un réseau bancaire anémique en dehors des principaux centres urbains. Un des dispositifs (le FRC) ne permettrait pas aux coopératives et PME exportatrices de conclure des contrats de vente. Conséquence de ces problèmes, les services de tierce détention se limitent essentiellement aux exportateurs traditionnels de cacao, café, coton, noix de cajou et autres produits agricoles. Les banques

14 Parmi lesquelles figurent : un projet porté par trois pays et appuyé par la FCPB et l'ICCO, visant à améliorer la commercialisation du cacao (1999-2007), le Fonds de garantie des coopératives café-cacao (FGCCC, depuis 2002), le Fonds de régulation du café-cacao (FRC, 2003-2004), et le dispositif de financement des intrants coton débuté en 2008.

n'utilisent que rarement ce moyen pour financer les coopératives et PME de l'arrière-pays. La tierce détention telle qu'elle est pratiquée dans l'arrière-pays concerne généralement des stocks que l'exportateur a déjà acquis par l'intermédiaire de son réseau d'approvisionnement local.

Le gouvernement cherche à présent à améliorer le fonctionnement des coopératives grâce à une nouvelle législation, un système d'homologation, une meilleure comptabilité et d'autres améliorations, notamment une meilleure capacité des coopératives à choisir leur emplacement et les plantations dont elles dépendent.

L'expérience du Cameroun

En ce qui concerne le Cameroun, Coulter et Etoa (2010) ont examiné l'état de la chaîne de valeur du cacao. Ils en ont conclu que, telle qu'elle est organisée aujourd'hui, la chaîne de valeur ne récompense pas suffisamment les agriculteurs pour la production de denrées de bonne qualité, et échoue à remplir pleinement son rôle dans l'amélioration de la productivité. La difficulté réside essentiellement dans le manque de moyens financiers des producteurs, ce qui ne leur permet pas d'investir suffisamment dans les intrants, la main-d'œuvre, le reboisement, les immobilisations corporelles pour produire et vendre de façon prématurée. Ils contribueraient énormément à lutter contre ces problèmes en créant des OP hautement efficaces, afin de se procurer des intrants et de mettre en commun les produits destinés au marché, tout en s'associant étroitement à des IMF et des banques. Ces OP solides constitueraient ainsi un point d'ancrage pour la fourniture de services financiers.

Les structures coopératives antérieures à la libéralisation se sont pour la majeure partie effondrées, mais d'autres structures apparemment saines sont apparues depuis. C'est le cas de la nouvelle génération des Groupements d'intérêt commun (GIC). Les GIC avaient obtenu d'excellents résultats en termes de mise en commun et de commercialisation du cacao, en particulier dans les régions du centre et du sud et dans certaines zones du littoral, et s'étaient organisés en unions et fédérations dans un objectif de commercialisation et d'accès aux intrants[15]. La commercialisation était principalement coordonnée au niveau des fédérations. Lors de la récolte de 2009-2010, les fédérations de

15 Dans la région du centre, plus de 18 000 agriculteurs étaient organisés en approximativement 600 GIC, réunis en 150 unions, 31 fédérations, avec une organisation fédératrice, la CONAPROCAM, laquelle bénéficie de l'appui matériel et technique de l'ONG française Agriculteurs français et développement international (AFDI). Le site Internet de l'AFDI affirme que la CONOPROCAM compte aujourd'hui 20 000 membres répartis en 26 fédérations dans les régions du centre et du littoral.

la région du centre ont commercialisé un total de 7 000 de tonnes de fèves de cacao, ce qui a permis aux agriculteurs d'obtenir un meilleur prix qu'auprès des détaillants privés, et les a aidés à acquérir des intrants pour la saison suivante.

Les OP ont été largement conviées à prendre en charge la mise en commun du cacao et du café destinés au marché, pas seulement par les producteurs et les pouvoirs publics, mais aussi par une partie des négociants. Il faut néanmoins préciser que, comme ailleurs, les OP du Cameroun étaient des entités intrinsèquement fragiles, exposées aux problèmes de fraudes et à la politisation, et elles ont souvent périclité. Certains GIC se sont avérés fictifs tandis que d'autres, bien réels, se trouvaient en proie à des déficiences de gouvernance et d'encadrement. Les conseils d'administration ne se renouvelaient pas suffisamment, et des cas ont été signalés selon lesqsuels les dirigeants touchaient des dessous de table de la part des acheteurs. Les représentants des institutions financières ont manifesté leur inquiétude à l'égard de la gestion et de la solvabilité des OP. Résoudre ce problème suppose de les amener à *relever le niveau* en récompensant l'excellence et en prévoyant des sanctions en cas de dysfonctionnement et, plus globalement, en améliorant les compétences des acteurs de la chaîne de valeur.

“ Résoudre ce problème suppose de les amener à relever le niveau en récompensant l'excellence et en prévoyant des sanctions en cas de dysfonctionnement

Coulter et Etoa recommandent une initiative d'appui principalement axée sur le cacao et sur les régions du centre et du sud où la capacité d'accroissement du rendement est la plus importante. Les IMF et les banques partenaires se concentreraient d'abord sur les transactions les plus sûres (à savoir, le préfinancement à court terme sur des stocks en cours d'achat) et la constitution d'une épargne pour les membres. Elles pourraient à partir de là s'engager dans le financement de la production. Cette méthode devrait plus particulièrement favoriser l'apparition d'OP hautement performantes, prenant en compte quelques consignes clés présentées dans le rapport. L'une d'elle préconise que les activités des OP demeurent aussi simples que possible et portent essentiellement sur des domaines présentant des avantages comparatifs en relation étroite avec la population locale (à savoir, proche des agriculteurs en amont plutôt qu'en aval, en direction des exportations).

Ce n'est qu'aujourd'hui, en 2014, que sont prises des mesures en lien avec cette recommandation. L'Office national du cacao et du café du Cameroun (ONCC) a récemment négocié avec un fonds de capital-investissement (Corporation

Daniel Simon/Hyperion Global) une ligne de crédit renouvelable, d'un montant initial de 30 millions d'euros, qui doit être canalisée vers les IMF et les banques commerciales disposant de bons réseaux ruraux, ceci afin de financer la commercialisation du cacao et du café par l'intermédiaire des récépissés d'entrepôt. Les capitaux seront utilisés pour importer des intrants agricoles, se procurer des plantes résistantes aux maladies, accroître la productivité des plantations, ainsi que collecter et exporter des produits, et les services de gestion de crédit servant le cas échéant à réduire les risques sur le trajet entre l'arrière-pays et les ports. La priorité absolue consistera à veiller à ce que les TD/gestionnaires d'entrepôt participants fournissent un excellent travail en termes de gestion de la qualité, de sécurité et d'assurance. L'ONCC s'apprête à créer une filiale commune avec le fonds de capital-investissement cité ci-dessus afin de mettre en œuvre ce projet[16].

Contre-argument : travailler avec les multinationales céréalières

Certaines parties mettent en doute l'accent mis sur la politique publique pour inciter les coopératives cacaoyères à devenir des entités autonomes et développer une commercialisation en aval. Abbott (2013) estime que plusieurs programmes sectoriels visant à proposer des crédits aux coopératives d'Afrique de l'Ouest ont échoué, les défauts de paiement étant extrêmement nombreux et les sanctions rares. Il constate que les organisations de producteurs ont la possibilité d'augmenter les revenus de leurs adhérents, mais qu'en raison de l'absence d'un réel marché de la location de services de transport, elles ont du mal à organiser le transfert vers les ports. Il poursuit :

(a) Lorsqu'on rencontre des OP qui réussissent dans leur rôle de négociants, et d'ailleurs dès qu'on rencontre des négociants qui réussissent, ces organisations et ces négociants précisent qu'ils ont établi un partenariat avec une multinationale exportatrice. Les accords entre les multinationales et les négociants ou les OP recèlent plusieurs avantages. Ces entités vendent à des prix plus élevés et obtiennent des crédits de commercialisation de la part des multinationales. En outre, le contrôle de la qualité était moins strict tant que l'entité veillait toujours à garantir un niveau élevé de qualité. Les multinationales cherchent à établir des partenariats avec des négociants et des OP qui pourraient régulièrement assurer d'importants volumes et une grande qualité. Seule une minorité des OP que nous avons rencontrées ont réussi à établir de telles relations ; c'était plus souvent le cas des négociants prospères.

16 Des informations intéressantes sont disponibles à l'adresse suivante : http://www.businessincameroon.com/cocoa/0305-4048-cameroon-will-loan-cfaf-72-17-billion-from-cds-equity-limited-to-fund-cocoa-and-coffee-recovery-plan (en anglais)

Abbott termine en affirmant que, d'après l'expérience des marchés du cacao, le supplément obtenu grâce aux revenus complémentaires générés le long de la chaîne de valeur risque d'être relativement modeste. Les stratégies visant à accroître la productivité de l'exploitation agricole sont davantage susceptibles de contribuer à augmenter le revenu des petits exploitants agricoles que les innovations réalisées le long de la chaîne d'approvisionnement.

Un important banquier ivoirien du secteur agricole[17] partage le même point de vue, affirmant qu'il existe un gigantesque potentiel d'augmentation de la productivité des cultures vivrières et d'exportation, et que la solution réside principalement dans la création de formes d'agriculture contractuelle plus solides qui lient les producteurs aux fournisseurs d'intrants, aux acheteurs internationaux et aux banques.

Ces observations montrent qu'un véritable débat existe portant sur la stratégie globale d'aide aux agriculteurs dans ces pays producteurs de cacao qui ont libéralisé leurs exportations (Nigéria, Cameroun et Côte d'Ivoire), ainsi que sur le rôle que devraient jouer les coopératives. Le débat revêt une importance particulière au Cameroun où l'ONCC a fait le choix d'autoriser les OP à livrer directement les marchandises dans les ports. Compte tenu de cela, il serait bienvenu de suivre l'initiative de l'ONCC et d'en tirer des enseignements.

4.5.2 Les CTD et les CCS dans le secteur du coton

La majorité de la production de coton de l'Afrique sub-saharienne est assurée par les pays francophones. Leurs systèmes de commercialisation, en grande partie contrôlés par l'État, a connu diverses réformes et une privatisation partielle, offrant parfois des occasions aux TD. Le gouvernement de la Côte d'Ivoire avait particulièrement besoin de tels services en 2008, après la guerre civile, afin que les égreneurs de coton puissent de nouveau proposer des prêts et fournir des intrants aux agriculteurs dans le cadre de contrats de production agricole, et afin de gérer les intrants tout au long de la chaîne de valeur, en sollicitant l'ACE comme TD, un contrôleur des stocks, et pour réduire les risques de façon générale. Ce dispositif semble avoir été très efficace, rendant possible la distribution d'intrants à crédit à un grand nombre de cultivateurs de coton ivoiriens, et avoir conduit à des progrès importants en termes de remboursement. L'exemple est étudié dans le rapport technique sur la Côte d'Ivoire.

Au Burkina Faso, la SNTB, société appartenant au groupe Bolloré, a commencé à pratiquer la tierce détention du coton pour le compte de la société

17 Augustin N'dri, Financement du commerce des produits de base & secteur agro-industriel, SGBCI.

paraétatique d'égrenage SOFITEX, après avoir précédemment géré son transport de fret. Le Burkina Faso étant le principal producteur de coton de l'Afrique sub-saharienne, il s'agit sans aucun doute d'un important contrat lié aux activités de Bolloré dans les ports d'Afrique de l'Ouest.

La tierce détention est aussi utilisée dans la région de production de coton du nord du Cameroun. L'étude technique sur le Cameroun mentionne un dispositif portant sur les céréales et les intrants agricoles dans le nord du Cameroun qui mobilise des adhérents de l'Association de producteurs de coton du Cameroun (APCC), l'IMF Crédit du Sahel, la société paraétatique SODECOTON, et la Banque islamique de développement (en tant que financier).

4.5.3 Initiatives récentes au Sénégal

Au Sénégal, deux dispositifs récemment mis en place font appel à des CTD et/ou des CCS.

Le premier vise à structurer une chaîne d'approvisionnement pour le maïs, mettant en relation les agriculteurs du centre du Sénégal avec les fabricants d'aliments pour animaux et les autres utilisateurs situés à Dakar, afin de ne plus avoir recours à l'importation d'environ 100 000 tonnes de maïs. Le dispositif mobilise une fédération de producteurs à caractère commercial (la FEPROMAS) représentant dix réseaux de producteurs et 882 adhérents (dont 102 sont des femmes), la banque agricole d'État (CNCAS), la société Bolloré logistics comme TD, la SGS Sénégal et le Projet de croissance économique (PCE) de l'USAID qui élabore le modèle, apporte un appui technique, et prend en charge l'essentiel du coût du recours aux services de Bolloré et de la SGS.

Si le dispositif a permis à la FEPROMAS de commencer à établir des antécédents de crédit et à organiser la commercialisation collective, on a constaté de graves dysfonctionnements. La plupart des erreurs étaient imputables à la banque qui connaissait mal le warrantage et qui est intervenue directement auprès de FEPROMAS, sans faire bon usage des outils de réduction des risques prévus : la CNCAS n'a pas pris contact avec Bolloré, aucune CTD n'a été signée, et le gage n'a pas été constitué en bonne et due forme. En matière de gestion du risque, la banque s'est contentée de la crédibilité accordée aux dirigeants de la FEPROMAS, et les stocks ont été restitués sans que la CNCAS ne délivre un bon de décharge. Les prix internationaux du maïs se sont effondrés pendant la période de commercialisation - atteignant un niveau bien en deçà de ce qu'espéraient les agriculteurs[18] - et seules 300 tonnes ont été vendues sur le

18 125 FCFA/kg contre un minimum de 200 FCFA/kg (environ 400 US$ par tonne) à Dakar espérés par la FEPROMAS, en considération des prévisions du marché.

marché visé (les provendiers implantés à Dakar), bien que quelque 800 tonnes aient été commercialisées au total, avec de nouveaux acheteurs institutionnels comme le PAM, désireux de conclure un contrat avec la FEPROMAS.

Cela pose également la question de savoir si les producteurs sénégalais peuvent concurrencer les importations en dehors des périodes auxquelles les prix sont anormalement élevés. Toutes les villes côtières africaines, à l'image de Dakar, ont l'habitude de vendre le maïs sur le marché mondial, profitant d'un taux de fret maritime bas, à l'opposé des taux élevés pratiqués sur le continent. La capacité des agriculteurs à spéculer pose un autre problème. Les représentants de la FEPROMAS, anticipant les prix de Chicago, ont exigé des prix élevés sans commune mesure avec ceux auxquels les provendiers locaux étaient habitués dans la sous-région. Ils ont fini par être contraints de vendre à un prix bien inférieur à leurs attentes.

“ Toutes les villes côtières africaines ont l'habitude de vendre le maïs sur le marché mondial, profitant d'un taux de fret maritime bas

Le second dispositif a été appliqué au riz local de la vallée du fleuve Sénégal. Cela faisait partie d'une tentative pour accroître l'offre locale face à la dépendance massive du Sénégal à l'égard du riz asiatique, lequel couvre près de 70 pour cent des besoins de consommation[19]. Il s'agit d'une initiative *business to business* (B2B) non subventionnée qui s'appuie sur l'approche de la chaîne de valeur. Au cœur du dispositif se trouve une rizerie locale qui cherche à obtenir un approvisionnement régulier en paddy. Elle travaille en tandem avec des organisations de producteurs qui livrent le paddy dans les entrepôts de leur union, où les stocks sont contrôlés, et remboursent ainsi le crédit à la production obtenu auprès de la CNCAS. Cette innovation revêt une grande importance puisqu'elle permet aux agriculteurs de souscrire de nouveaux prêts et de se lancer dans la production pendant la saison sèche. La rizerie obtient en échange un crédit auprès d'une autre banque (la BRM), garanti sur les stocks de paddy et de produits finis qui sont en tierce détention sur son propre site.

Le volume de paddy commercialisé de cette manière est passé de 2 830 tonnes pendant la saison des pluies de 2011 à 29 510 tonnes, avec un financement de 7,4 millions US$ pendant la saison sèche de 2013. Cela a permis à 6 800 familles productrices de conclure ce type d'accord et d'accroître ainsi leurs revenus. Autre conséquence : le taux de remboursement à la CNCAS est passé de 80 pour cent à 95 pour cent.

19 Ces estimations s'appuient sur des statistiques de la FAO relatives à la production nationale et aux importations.

D'importantes difficultés demeurent pour rendre ce système vraiment efficace et pérenne : les problèmes de trésorerie de la société Vital qui a du mal à payer les agriculteurs en temps et en heure, les problèmes de gestion de la qualité, de capacité à réduire au maximum les charges financières (tierce détention et assurance connexe) tout en assurant une compétitivité. L'initiative a sans aucun doute entraîné une amélioration de la qualité, mais la rizerie a encore du mal à obtenir un approvisionnement régulier en riz de qualité uniforme. Le Sénégal continue parallèlement à rencontrer des difficultés à concurrencer les exportations à très bas prix de brisures de riz en provenance d'Inde, sous-produits de la gigantesque industrie indienne de minoterie du riz qui profite des mécanismes de subvention. Les difficultés de trésorerie de Vital interdisent d'augmenter davantage les volumes transformés pour le moment, et l'auteur du rapport technique (Idiakhoumpa, comm. pers.) estime qu'il serait bénéfique que les banques proposent un financement plus adapté au cycle commercial de Vital. Malgré ces difficultés, de réels progrès ont été accomplis, et des occasions existent pour reproduire le modèle avec d'autres rizeries.

En dehors et au-delà des aspects purement techniques, la collaboration entre les différents maillons de la chaîne de valeur a constitué un élément essentiel de la réussite de ce modèle. On peut citer : la rizerie, l'agence d'irrigation (la SAED), les organisations de producteurs (les Unions Hydrauliques), les banques (CNCAS et BRM), et les distributeurs de riz.

4.5.4 Initiatives au Burkina Faso

Au Burkina Faso, l'importance du crédit-stockage communautaire et de la tierce détention pour la sécurité alimentaire et le développement de la chaîne de valeur locale fait désormais consensus au niveau national. En 2013, le Ministère de l'Économie et des Finances, le Ministère de l'Agriculture et de la Sécurité alimentaire et la KFW ont lancé plusieurs initiatives, visant respectivement à proposer une réforme juridique nécessaire (en attente du rapport final) et à élaborer une stratégie nationale pour promouvoir l'activité. Parallèlement, l'activité des entreprises a été importante dans ce domaine.

La tierce détention est mise en œuvre avec des produits importés et exportés. Parmi les produits importés, on compte les engrais et le riz, tandis que les exportations englobent le coton, le sésame, la noix de cajou brute, l'amande de cajou, l'hibiscus et le maïs. Le financement est assuré par cinq grandes banques, en partenariat avec le groupe Bolloré (SNTB et SDV), SEGAS-BF, Expertis SA et Auxigages SA qui s'acquittent de la tierce détention.

Plusieurs expériences de transformation ont été menées, notamment l'usinage et l'étuvage du riz (à Bagré), la transformation des graines de soja (broyées et grillées), et le broyage (extraction d'huile) des graines de coton. Ces expériences ont mobilisé les deux TD, SEGAS-BF et Expertis SA, ainsi que le financement de la BCB et de Coris Banque. Dans le cas de l'étuvage du riz, SEGAS-BF travaille avec une union de groupement de femmes qui dispose de ses propres appareils d'étuvage. Les tarifs semblent raisonnables (sachant que les rizeries paient à Expertis SA entre 1,5 pour cent et 3 pour cent du montant du financement octroyé par la banque). Ces services ont également été sollicités en faveur de l'élevage de volaille. La demande pour ces services laisse à penser qu'ils sont bien adaptés à la réalité des acteurs africains qui ne peuvent fournir de garantie sous la forme de biens immobiliers, mais qui sont prêts à payer pour la tierce détention de leurs stocks et la supervision de leurs activités en échange d'un accès au financement.

La tierce détention de riz pratiquée à Bagré contribue à l'organisation de la chaîne de valeur locale. Elle est avantageuse pour les producteurs de paddy et de semences, pour les femmes qui interviennent dans l'étuvage et pour les petits transformateurs. L'auteur du rapport technique sur le pays estime que le potentiel de développement est considérable et que le modèle pourrait essaimer dans d'autres régions du pays telles que Bama, Banzon et Sourou, avec d'autres produits de base dont le maïs, le niébé et le soja.

Le rapport pays précise que tous les TD exerçant leurs activités au Burkina Faso sont assurés contre l'incendie, les dégâts des eaux et le vol, et que la plupart possède une assurance de responsabilité professionnelle contre la fraude, les erreurs et les négligences. Ils sont contractuellement responsables de la quantité de produits restituée, mais pas de leur qualité.

Comme évoqué dans la Section 3.4.3, une des trois sociétés de tierce détention du Burkina (SEGAS-BF) s'est également investie dans le crédit-stockage communautaire (financement de type A), intervenant sur près de 15 sites de stockage à travers le pays, en partenariat avec plusieurs OP et fédérations locales et deux IMF distinctes (la FCPB et URC.COM). L'approche de cette société est extrêmement novatrice et bénéfique, et sa réussite sur le long terme représente donc un enjeu important. L'entreprise n'est cependant pas dénuée de risques, raison pour laquelle l'une des premières recommandations de la présente étude est que la société bénéficie d'une aide spéciale sous forme d'un examen de ses activités, et d'un suivi prolongé par des personnes ayant l'expérience requise. Expertis SA et Auxigages SA, jeunes sociétés, méritent elles aussi de bénéficier d'une assistance technique.

ENCADRÉ N°3 : SEGAS-BF BRISE LE MOULE DE LA TIERCE DÉTENTION

La relation contractuelle de SEGAS-BF avec l'IMF et les producteurs comporte trois éléments : (1) une convention de partenariat entre SEGAS-BF et l'IMF ; (2) un récépissé d'entrepôt remis aux producteurs et qui devient partie intégrante de la convention de partenariat ; et (3) la convention de crédit entre l'IMF et les producteurs. La société réceptionne les marchandises que les particuliers et groupements déposent sur les sites de stockage, les pèse et les reconditionne, les traite avec un insecticide, ou les fait traiter par les autorités publiques compétentes (la DGPV ou la SONAGESS), et délivre des récépissés d'entrepôt aux déposants qui leur permettent d'obtenir un crédit auprès de l'IMF. Elle leur procure également des intrants et une recherche de marchés.

L'ambition du fondateur, M. Leonard Ouedraogo, est de construire un réseau dans le pays. Il a fait preuve de beaucoup d'initiatives en partant du moule classique des activités de tierce détention. Au lieu de ne s'intéresser qu'aux clients offrant des volumes/montants élevés dans les secteurs de l'exportation-importation et de la transformation agricole, il s'est efforcé d'asseoir une clientèle parmi les OP, en leur proposant une assistance globale en vue d'accroître leurs moyens d'existence. Preuve de sa réussite, les agriculteurs sont prêts à payer SEGAS-BF deux fois le tarif facturé par leurs propres OP pour des services de tierce détention sous dispositif de double cadenas. Il semble apporter une valeur ajoutée au système en veillant à la qualité et grâce à la plus grande souplesse et aux services complémentaires qu'il propose (fourniture d'intrants et recherche de marchés), et fait apparaître un niveau de demande pour les services de tierce détention bien plus élevé que ce qu'il semblait être au premier abord. Dans certains cas, il a créé de fait des entrepôts publics, ouvrant ses entrepôts à la population, selon le principe du premier arrivé premier servi. Ses clients sont de grands producteurs et des négociants.

Si l'expérience semble probante, d'importants risques persistent. D'un côté, ce type de modèle économique risque de devenir non rentable en raison des coûts élevés de personnel et de supervision

que représente la gestion d'un grand nombre de petits entrepôts (c'est-à-dire d'une capacité de 50 tonnes) dans tout le pays, ainsi que les frais de déplacement, de séjour et de communication que cela implique. Le rapport technique sur le pays observe que « *l'ampleur des activités de tierce détention est encore très réduite par rapport au potentiel, et sans doute aussi du point de vue de la rentabilité.* » D'un autre côté, les informations provenant d'un des lieux d'implantation de la société laissent à penser que la SEGAS-BF assume peut-être trop de rôles et que les responsabilités ne sont pas suffisamment claires. Dans ces conditions, la société prend le risque de perdre la confiance des agriculteurs et des financiers.

Le rapport technique sur le pays met en évidence d'autres problèmes importants : le déficit de structures de stockage adaptées et disponibles pour le crédit-stockage communautaire et les initiatives de commercialisation et de transformation de produits en tierce détention, ainsi que la faible ampleur des activités de tierce détention. Pour ce qui est du premier problème, l'on remarque par exemple qu'après la récolte de la saison des pluies, la plupart des rizeries de Bagré sont contraintes de stocker leur riz blanchi dans les habitations des producteurs. Après la récolte de la saison sèche, elles le stockent sous des bâches à côté de leurs minoteries, ce qui est possible en raison de l'absence de pluie, mais peu sûr du point de vue des banques et des assureurs. Expertis SA invoque donc le manque d'infrastructures de stockage appropriées pour justifier le peu d'ampleur de ses activités.

Le rapport pays met également en évidence les menaces que représentent les risques de prix et ceux liés à l'intervention des autorités publiques (notamment les restrictions commerciales infrarégionales).

4.5.5 L'Ouganda

Deux sociétés implantées localement exerçaient jusque récemment la tierce détention en Ouganda : ACE Global Ouganda Ltd. et Coronet, selon une répartition respective de 70 pour cent/30 pour cent. De nouveaux acteurs sont cependant apparus sur le marché, tels que DCL.

ACE prend en charge les produits agricoles, plus particulièrement auprès des égreneurs de coton et des exportateurs de café, ainsi que les produits de base importés tels que le riz, le sucre et le pétrole. Coronet a une clientèle assez

différente qui comprend un nombre important d'organisations de producteurs, et assure la tierce détention de stocks sous douane de marchandises générales (vêtements de sport, articles de papeterie, pneus, matériaux de construction, textiles, sucre et autres).

Le directeur général de Coronet, Chris Baine, a auparavant travaillé dans le secteur bancaire et collaboré avec le gouvernement et le Fonds commun pour les produits de base à la mise en place d'un système de récépissé d'entrepôt assez novateur. Depuis sa création en 2008, Coronet a collaboré avec 102 emprunteurs, plus particulièrement sur le financement du secteur agroalimentaire et des échanges commerciaux structurés, tout en accompagnant les PME de tous les secteurs (y compris l'agriculture) qui cherchent à obtenir un crédit abordable auprès des institutions financières. Dans le secteur agricole, Coronet a travaillé pour le compte de la NUCAFE, ainsi que d'autres coopératives, afin de garantir le financement de ses exportations de café. Dans le sous-secteur des céréales, la société a aidé les coopératives à garantir leur crédit à la production destiné aux intrants, à la main-d'œuvre et à d'autres activités précédant la récolte. Elle réalise aussi des inspections préalables et des contrôles de qualité, propose un renforcement des capacités et des conseils sur le développement de la chaîne de valeur - les tests qualité nécessitant des appareils de laboratoire complexes (recherche d'aflatoxine) sont cependant sous-traités auprès d'intervenants spécialisés.

Neuf banques nationales octroieraient des prêts en échange de stocks placés en tierce détention. Il y aurait très peu de défaut de remboursement des crédits concernant les produits agricoles locaux ou importés. Il est significatif que ce soit la tierce détention de stocks sous douane qui présente le taux le plus élevé de non remboursement, les banques saisissant les marchandises d'importateurs qui ont du mal à concurrencer les importations en provenance de Chine ou d'Inde, ou la production nationale.

Les deux TD procèdent de la même façon. En matière d'assurance, deux polices sont largement répandues : la couverture contre l'incendie et le vol, considérée comme obligatoire, et la couverture tous risques, qui n'est souvent pas exigée par les institutions financières.

D'après Baine, le principal obstacle à la mise en œuvre de la tierce détention auprès d'une clientèle plus rurale (en dehors du coût du service) est la méconnaissance qu'ont les banques (et souvent aussi les TD) des risques transactionnels à ce niveau. C'est la raison pour laquelle il propose des programmes de formation destinés aux banques, aux clients ruraux et aux

exportateurs (pour ces derniers, il s'agit de développer et/ou d'étendre leurs chaînes d'approvisionnement aux fournisseurs ruraux que les banques peuvent alors appuyer via les TD).

4.5.6 Le Mozambique

Des CTD et des CCS ont été conclues au Mozambique, mettant à contribution quelque quatre banques qui financent des stocks de blé importé, de sucre et de noix de cajou produits localement, ainsi que plusieurs autres produits exportés. Ces denrées ont été produites dans le cadre d'un projet pilote de Corredor Agro proposant des contrats de production à des agriculteurs et petits exploitants commerciaux (agriculture contractuelle) pour le marché local et l'exportation. Banco Terra, qui s'occupe plus particulièrement du financement agricole des PME, a financé ce dernier dispositif. Bien que le projet pilote soit considéré comme une réussite et valant la peine d'être prolongé avec le même type de clients, l'arrivée de Cargill, géant des céréales et oléagineux, force Banco Terra à revoir sa stratégie de financement sur entrepôt. On s'attend à ce que Cargill octroie de nombreuses avances aux négociants sur leur seule bonne foi, évitant ainsi les complexités administratives du financement sur récépissé d'entrepôt. Il est significatif que le commerce des céréales soit déjà extrêmement concentré au Mozambique, puisqu'une grande société régionale, l'Export trading company, domine déjà le marché des céréales et oléagineux dans le nord du pays.

Il est à noter que la BIM, la plus grosse banque du pays, ne joue aucun rôle dans le financement du commerce des produits de base, et n'a pas l'intention d'en jouer un à court terme. Un des freins relevé par les banques est la difficulté qu'ont de nombreux négociants (asiatiques en particulier) à accepter le principe d'une garantie constituée de produits de base entreposés en lieu et place des formes traditionnelles de caution que sont les biens immobiliers et le matériel. Parallèlement, on s'attend aussi, avec l'arrivée imminente de la Standard Chartered Bank, renommée pour son activité phare de financement commercial des produits de base, à une augmentation du financement sur produits de base stockés.

4.6 Considérations d'ordre juridique et réglementaire concernant les entrepôts de type B

4.6.1 Financement utilisant les CTD

Lorsqu'on a recours à un TD dans le cadre d'une convention de financement, cette partie est le plus souvent désignée en vertu des clauses d'une CTD tripartite. La CTD fixe les droits et obligations contractuels de chacune des

parties par rapport aux marchandises garanties et donne au financier la possibilité contractuelle de se retourner directement contre le TD en cas de manquement du TD à ses obligations.

Le TD est chargé de restituer au déposant les produits de base stockés (garantie de poids). Dans le cadre d'un système non réglementé, il s'agit d'une obligation contractuelle du TD, telle que définie dans la CTD.

Lorsque c'est le TD qui émet le récépissé d'entrepôt, le document peut stipuler au recto que le TD conserve les marchandises pour le compte d'un financier. Cependant, et de façon générale, un tel récépissé d'entrepôt n'est pas un titre négociable. C'est pourquoi, si les marchandises sont transmises à un tiers au cours de la période de stockage, le seul récépissé d'entrepôt ne suffit pas pour obtenir la restitution des marchandises auprès du TD. De plus, il est possible que le titulaire du récépissé d'entrepôt ne puisse exercer de droits contractuels directs à l'encontre du TD, à moins qu'il ne signe un contrat distinct avec le TD.

Dans ce scénario, la délivrance d'un récépissé d'entrepôt ne constitue pas en elle-même une sûreté légale sur les marchandises stockées. De ce fait, le financier et l'emprunteur doivent signer une convention de sûreté légale (telle qu'une prise de gage) sur les marchandises. Cette convention de sûreté peut être soumise aux formalités locales, telles que l'obligation de payer un droit de timbre et/ou des frais d'inscription.

4.6.2 Prise de gage avec dépossession dans le cadre d'une CTD classique

Constituer une sûreté avec dépossession, telle qu'un gage, nécessite que le financier, en tant que créancier garanti, prenne possession des marchandises gagées (ce qui signifie que l'emprunteur, en tant que gagiste, est dépossédé de ces marchandises tant qu'elles font l'objet du gage). Dans le cadre d'une CTD classique, le TD entre en possession et prend le contrôle des marchandises en vertu des clauses de la CTD. Lorsque la législation locale reconnaît la possession virtuelle, il est possible pour le financier de rendre opposable son gage en prenant possession des marchandises par l'intermédiaire d'un TD qu'il mandate. C'est le cas dans tous les pays considérés. Comme précisé ci-dessus, le gage devrait aussi satisfaire aux autres obligations du droit local (qui, en règle générale, exige que le gage soit constitué par écrit) et celles propres aux formalités locales (telles que le paiement d'un droit de timbre ou d'inscription). Comme précisé ci-dessus, le TD devrait en règle générale délivrer un récépissé d'entrepôt confirmant qu'il conserve les marchandises gagées pour le compte du financier.

4.6.3 Prise de gage avec dépossession dans le cadre d'une convention d'entreposage de campagne

L'entreposage de campagne peut soulever des questions pratiques et juridiques bien précises, étant donné que le financier finance en échange de marchandises stockées dans les locaux de l'emprunteur lui-même. D'un point de vue pratique, il est essentiel de faire confiance à l'emprunteur (être certain qu'il ne va pas retirer frauduleusement les marchandises), et de s'assurer que des employés compétents sont présents sur le terrain (pour effectuer les contrôles et inspections). Ce dernier aspect est rendu plus délicat lorsque l'emprunteur est géographiquement éloigné.

« L'entreposage de campagne peut soulever des questions pratiques et juridiques bien précises, étant donné que le financier finance en échange de marchandises stockées dans les locaux de l'emprunteur lui-même

La principale question juridique est de savoir quelles mesures supplémentaires devraient être prises pour constituer un gage avec dépossession. Si l'entreposage de campagne existe dans presque tous les pays considérés, l'examen juridique préalable a été peu concluant en matière de conseils spécifiques sur les mesures à prendre afin de garantir la dépossession effective du constituant du gage pour constituer un gage avec dépossession. Cependant, un conseiller juridique proposerait sans doute que certaines mesures concrètes soient prises en sus des obligations habituelles en la matière (se reporter à la Section 4.7.2), comme par exemple : (1) signer un bail pour la location de l'entrepôt (afin d'obtenir le droit d'accéder à l'entrepôt, à l'exclusion de toute autre personne, y compris de l'emprunteur) ; (2) établir des limites matérielles autour de la surface louée, et contrôler son accès ; et (3) étiqueter les marchandises stockées en renseignant les noms de l'emprunteur et du financier. Il serait nécessaire de solliciter des conseils ponctuels au cas par cas.

4.6.4 Améliorer le cadre juridique

Les deux principaux domaines dans lesquels le cadre juridique pourrait être amélioré sont les suivants : (1) la réglementation de l'activité de tierce détention et (2) la suppression des obstacles à la prise de sûreté avec dépossession sur les produits de base détenus par le TD.

Réglementation de la tierce détention

La réglementation appliquée aux TD pourrait évoluer dans le cadre d'un SRE plus global, ou plus expressément pour l'activité de tierce détention. Les principales problématiques juridiques à traiter sont les suivantes :

(a) S'assurer des compétences financières, opérationnelles et techniques des TD et de la souscription d'une couverture assurantielle adaptée, grâce à un système d'agrément. Cela permet aux financiers et aux déposants de se fier au TD titulaire d'un agrément : cela évite aussi d'avoir à se livrer à une enquête préalable approfondie concernant le TD et d'inscrire ces protections dans les documents contractuels.

(b) Mettre en place un système réglementé qui pourrait faire des garanties de poids une obligation juridique soumise à sanction en cas de manquement aux obligations.

(c) Permettre un recours hors des tribunaux. Dans un système non réglementé, le recours dont dispose un déposant ou un financier à l'encontre d'un tiers détenteur consiste à faire valoir ses droits contractuels auprès d'un tribunal dans le cadre d'une procédure d'une lenteur notoire. Un système réglementé pourrait offrir des alternatives, telles que des mécanismes de résolution alternative des litiges (*alternative dispute résolution* - ADR) et des indemnisations.

(d) Prévoir des recours efficaces dans l'éventualité où le TD fait courir un risque aux produits de base qu'il détient pour le compte des déposants et financiers, ou manque à ses obligations d'une autre manière.

De plus, autoriser le TD à délivrer des récépissés d'entrepôt négociables/échangeables permettrait à la tierce détention de prospérer dans le cadre d'un SRE.

Améliorer le régime des sûretés

Les financiers d'Afrique préfèrent habituellement prendre une sûreté sur un bien immobilier ou des immobilisations corporelles plutôt que sur des produits de base. Cette préférence fait peser une lourde charge sur les éventuels emprunteurs, charge qui pourrait être grandement allégée si les marchandises destinées à la vente étaient plus largement utilisées comme sûretés. Certains facteurs restent néanmoins dissuasifs, et en particulier :

(a) L'obligation de s'acquitter d'un droit de timbre *ad valorem* pour les actes de sûreté constituant la sûreté avec dépossession est un phénomène récurrent dans les pays considérés (à l'exception de l'Ouganda, où seul un droit modique est dû sur les gages avec dépossession). Cette obligation est pénalisante et décourage le financement assorti d'une garantie.

(b) Dans tous les pays considérés, l'inscription des sûretés est problématique. Dans les pays de l'OHADA, il y aurait d'importants retards dans l'inscription des sûretés au registre local (RCCM) et un flou quant au montant des frais d'inscription. De plus, les registres du RCCM ne sont consultables que sur requête auprès du RCCM. En Ouganda et au Ghana, les registres de sûreté ne seraient pas toujours très fiables. Au Mozambique, ces registres n'existent pas, ce qui signifie qu'il n'existe aucun moyen concret de vérifier l'existence de sûretés concurrentes.

(c) Au Mozambique en particulier, de lourdes formalités supplémentaires sont exigées pour prendre une sûreté, comme par exemple l'obligation de faire authentifier les actes de sûreté et de constituer d'autres sûretés à chaque fois que de nouveaux dépôts ont lieu dans l'établissement de stockage.

(d) Les choses ne sont pas claires en ce qui concerne les sûretés concurrentes, notamment dans les pays de l'OHADA, où le gage sur les produits de base peut être rendu opposable soit par inscription, soit par prise de possession. Pouvoir prendre un gage sans dépossession peut s'avérer utile dans certaines circonstances (par exemple, dans le cadre d'une convention de contrôle des stocks) ; le système à deux niveaux pourrait néanmoins aboutir à ce que les créanciers aient des intérêts divergents.

4.6.5 Tentatives concrètes de réglementation de la tierce détention

La CI est le seul pays d'Afrique sub-saharienne à avoir instauré un cadre réglementaire pour la tierce détention. Ce n'est guère surprenant au vu du volume considérable de produits de base et de financements concerné par les CTD dans ce pays.

La tierce détention s'exerce dans le cadre juridique de l'OHADA relatif au Droit des Sûretés ; de plus, la Banque Centrale des États de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO) exige de distinguer le contrôle de l'entrepôt du négociant ou de la banque.

La Loi de 1994[20] établit un cadre réglementaire général pour tous les types de tierce détention, et deux décrets prévoient des dispositions particulières pour quatre produits de base (le café, le cacao, le coton et les noix de cajou)[21]. Il existe deux autorités de régulation, à savoir le Conseil du Café-Cacao (CCC) et le

20 Loi n°94-620 du 18 novembre 1994 relative à la tierce détention en matière de produits agricoles.

21 Il s'agit du décret n° 2012-1013 du 17 octobre 2012 concernant le café et le cacao et du décret n°2013-8814 du 26 novembre 2013 concernant le coton et les noix de cajou.

Conseil du coton et de l'anacarde (CCA), qui s'occupent chacun de deux cultures, à l'exclusion des autres produits de base. Ces entités sont financées grâce aux taxes sur l'exportation des produits de base concernés et doivent fournir des services d'intérêt commun (fonctions mutualisées), comme la vulgarisation et la recherche agricole, la réglementation du poids et de la qualité, et la réglementation du statut des TD et des autres acteurs du sous-secteur.

Jusqu'à présent, le CCC a agréé quatre sociétés, dont les trois principaux intervenants (Bolloré, Katoen Natie et CWT) et la SGS qui a depuis décidé d'abandonner la tierce détention partout dans le monde. Le CCA est en cours d'organisation et n'a encore agréé aucun TD ; le décret qui l'instaure n'a été voté qu'en novembre 2013.

Les tiers détenteurs doivent présenter des garanties financières, mais elles ne semblent pas suffisamment strictes pour dissuader les candidats non qualifiés ou ayant des intentions malhonnêtes. Les sociétés souhaitant être agréées doivent disposer d'un capital social de 300 millions de FCFA pour le cacao et le café, et de 100 millions de FCFA pour le coton et les noix de cajou (respectivement 457 317 € et 152 439 €). Elles doivent également présenter une caution bancaire de 100 millions de FCFA pour le cacao et le café, et de 50 millions de FCFA pour le coton et les noix de cajou (respectivement 152 439 € et 72 220 €).

Si les législateurs ont institué ces obligations dans l'intention de garantir le professionnalisme et l'assise financière des parties exerçant la TD, l'étude technique affirme que les niveaux fixés n'ont que peu d'effets concrets. La disposition concernant le capital social n'empêche pas les intervenants d'utiliser le capital à d'autres fins, ni de vider les caisses de la société dès le lendemain de sa constitution. Les cautions bancaires ne sont pas du tout adaptées à la valeur des produits en jeu ; d'après la valeur estimée des produits, elles ne couvriraient les défaillances qu'à hauteur des quantités dérisoires suivantes : 65 tonnes pour le cacao, 95 tonnes pour le café, 125 tonnes pour les noix de cajou brutes, et 55 tonnes pour les fibres de coton. Selon le rapport, le meilleur moyen de remédier aux deuxième et troisième défauts serait de rendre obligatoire la souscription par le TD d'une assurance de responsabilité professionnelle (couvrant les erreurs et négligences), ainsi qu'une assurance multirisque contre la fraude. Malgré cela, un représentant du CCA affirme que cette obligation de caution bancaire a permis de dissuader les candidats dépourvus de l'expérience nécessaire.

Il faut également noter que la CI prévoit d'adopter un cadre réglementaire beaucoup plus large pour l'entreposage public, lequel sera sans doute testé avec les noix de cajou (se reporter à la Section 5.4.1). Reste à voir si (et quand) ce cadre intégrera le cadre réglementaire sur la TD.

“La CI prévoit d'adopter un cadre réglementaire beaucoup plus large pour l'entreposage public, lequel sera sans doute testé avec les noix de cajou

L'Ouganda a adopté une législation globale instaurant un SRE et qui prétend s'appliquer aux conventions d'entreposage privé (Type B), ainsi qu'aux entrepôts publics (Type C). Les TD ougandais indiquent cependant qu'il n'est pour le moment pas appliqué à l'entreposage privé, et que le financement des produits de base stockés dans les entrepôts privés est assuré selon le cadre juridique traditionnel de la tierce détention.

Le Cameroun a connu quelques mauvaises expériences avec la tierce détention, incluant le financement de stocks fictifs, des contrôles médiocres, et une couverture assurantielle insuffisante. En 2010, un atelier sur les SRE a alerté les pouvoirs publics sur ce problème et proposé l'élaboration d'une législation, de décrets d'application et de dispositions réglementaires en faveur d'un SRE. Le rapport technique national précise que le gouvernement y donnera suite dans le courant de l'année 2014.

5 Entreposage public (type C)

5.1 Introduction

En l'occurrence, l'entrepôt *public* désigne un entrepôt commercial ouvert aux dépôts des producteurs de produits de base et des autres clients. Toute personne souhaitant stocker des produits de base répondant aux critères de stockage doit être autorisée à le faire. L'entrepôt peut stocker autre chose que des produits de base mais propose un ensemble d'autres services comme le nettoyage, le séchage et l'ensachage, qu'il facture au propriétaire selon un tarif de base affiché de façon bien visible dans l'entrepôt, et publié dans les journaux et/ou sur Internet.

Lorsqu'un agriculteur ou un autre protagoniste dépose des marchandises à des fins de stockage, le gestionnaire d'entrepôt lui remet un récépissé d'entrepôt qui constitue un titre de propriété négociable ou non-négociable. L'objectif est le plus souvent de rendre les récépissés d'entrepôt *négociables par endossement ou remise* car cela simplifie leur transfert à d'autres titulaires et rend l'ensemble du système plus liquide et plus attractif pour les acheteurs et les financiers. C'est en transférant le récépissé d'entrepôt à l'une ou l'autre de ces parties que le déposant peut soit vendre les produits de base, soit obtenir en échange un financement à court terme ou saisonnier.

Ce type de financement n'est intéressant que dans les pays ayant l'intention de financer la création d'entrepôts publics, ce qui est le cas aujourd'hui de la Côte d'Ivoire, du Ghana, du Sénégal, de l'Ouganda et du Mozambique. L'entreposage public est confronté aux mêmes problématiques juridiques que l'entreposage privé (se reporter à la Section 4.7). Les arguments en faveur de l'instauration d'un cadre réglementaire sont généralement plus percutants que dans le cas de l'entreposage privé, en raison du plus grand nombre de parties susceptibles d'être concernées.

Comme pour les entrepôts de type B, les économies d'échelle sont déterminantes pour la viabilité des entrepôts publics. Les données disponibles donnent à penser que, s'agissant de céréales alimentaires, les entrepôts qui ne bénéficient pas de subventions directes ou indirectes doivent, pour être rentables, disposer d'une capacité minimum de l'ordre d'un millier de tonnes (se reporter à l'Encadré n°1 de la Section 4.6.4).

Les entrepôts publics servent aussi de points de livraison pour les bourses des produits de base et, pour les raisons exposées dans la Section 1.3, se sont révélés être une condition préalable indispensable à la création des bourses des produits de base en Afrique sub-saharienne[22]. Les bourses des produits de base jouent également un rôle important en assurant la viabilité des entrepôts publics, en aidant les déposants à trouver des acheteurs, en assurant la détermination des prix qui aide les prêteurs à estimer la valeur des récépissés d'entrepôt, et en offrant un marché sur lequel ils peuvent écouler les stocks des débiteurs défaillants. Les bourses des produits de base sont moins indispensables au système de récépissé d'entrepôt que ce dernier à la création des bourses des produits de base. Néanmoins, ceux qui favorisent la création d'entrepôts publics doivent instaurer un système qui aide les déposants à vendre leurs marchandises et à garantir le règlement des transactions, qu'il s'agisse d'une bourse à part entière avec des courtiers, d'un tableau d'affichage rendant public les produits détenus, ou d'une simple plateforme d'échanges électronique proposant la livraison contre paiement (LCP) de récépissés d'entrepôt.

L'Afrique du Sud est le principal pays africain à avoir instauré un système d'entreposage public. Il n'existe pas de législation expresse, mais le pays a réussi à créer une structure perfectionnée de financement des entrepôts autour de l'utilisation des entrepôts publics et du caractère transférable et échangeable des récépissés d'entrepôt (appelés certificats ou récépissés de silo). L'impulsion quant à la création d'un cadre pérenne de financement des entrepôts a été fournie par l'ANC, après son arrivée au pouvoir, au milieu des années 1990. Bien que l'Afrique du Sud ait déjà été dotée d'une législation régissant l'entreposage[23] (abrogée en 1975, sous le régime de l'Apartheid), la méthode législative n'a une nouvelle fois pas été retenue, le gouvernement s'en remettant aux règles contractuelles et aux pratiques normales du marché pour créer un nouveau cadre de financement des entrepôts.

22 Voir le point (f) de la deuxième liste de la Section 1.3 : « Les bourses des produits de base nécessitent des entrepôts agréés pouvant servir de points de livraison. »

23 Loi sur les entrepôts agricoles (Agricultural Warehouse Act) n°42 de 1930.

Les inquiétudes des banques quant aux risques de crédit et d'infraction (tels que la fraude ou le vol) que présentait la gestion des silos ont en grande partie été levées grâce à l'implication de la Bourse sud-africaine des opérations à terme (*South African Futures Bourse* – SAFEX, qui est aujourd'hui une division de la Bourse de Johannesburg). Elle a créé un bordereau type pour les récépissés de silo SAFEX que les gestionnaires de silo peuvent remettre à la place des certificats de silo, en leur nom. Ceux-ci sont plus facilement et plus librement échangés, promettant davantage d'acheteurs potentiels sur le marché. Cependant, s'il veut être agréé par la SAFEX et délivrer des récépissés de silo SAFEX, le gestionnaire de silo doit respecter un minimum de critères : statut juridique, solvabilité, savoir-faire et assurance appropriée.

La création d'une plateforme électronique pour les récépissés de silo électroniques constitue à ce jour la dernière étape de la mise en place du financement sur entrepôt en Afrique du Sud. Le système d'e-récépissés de l'Ouganda s'inspire de ce modèle (voir l'Encadré n°4 de la Section 5.2).

En ce qui concerne les entrepôts publics, une des questions qui se pose est de savoir si les gestionnaires peuvent stocker leurs propres produits de base dans les mêmes locaux, délivrer des récépissés d'entrepôt pour ces produits de base, et les commercialiser. Cette situation risque de créer un éventuel conflit d'intérêt. Quoi qu'il en soit, il est clair qu'un système interdisant cette possibilité risque de ne pas donner toute sa mesure : le gestionnaire d'entrepôt, empêché de commercialiser des produits de base, risque en effet de ne pas exploiter pleinement la capacité de ses installations de stockage. Les chercheurs de l'université de São Paulo, au Brésil, se sont aperçus que les entrepôts agricoles agréés de l'Illinois, aux É.-U., qui sont autorisés à commercialiser les céréales, peuvent proposer des services de stockage des céréales à un tarif deux fois inférieur à celui pratiqué au Brésil[24]. Néanmoins, le risque de conflit d'intérêt entre les prestations de commercialisation et de services - et le risque associé que les gestionnaires d'entrepôt, confrontés à des difficultés financières côté négoce, détournent les stocks des déposants - rend la tâche de l'autorité de contrôle particulièrement astreignante.

“ Le gestionnaire d'entrepôt, empêché de commercialiser des produits de base, risque en effet de ne pas exploiter pleinement la capacité de ses installations de stockage

24 Voir Coulter et al., 1998.

5.2 Le cas de l'Ouganda

En Ouganda, une loi votée en 2006 (*Warehouse Receipt System Act*) a instauré un système de récépissé d'entrepôt et, en 2007, le gouvernement a désigné la Bourse des produits de base (*Uganda Commodity Exchange* - UCE) comme autorité de régulation en vertu de cette même loi. Depuis 1998, l'UCE s'efforce en vain de mettre en place un parquet pour les produits de base, et il est considéré qu'un système fiable de récépissé d'entrepôt est indispensable pour surmonter les problèmes de défaillance[25] qui ont ruiné les mesures précédemment prises pour faire fonctionner le parquet.

Dotée de ses nouveaux pouvoirs, et appuyée par un projet de l'UE de 2006 à 2010, l'UCE s'est efforcée de mettre en œuvre un système réglementé d'entreposage public pour les céréales (le maïs pour l'écrasante majorité). Un *inspecteur en chef d'entrepôt* (IEC) a été recruté et formé pour former à son tour le personnel de l'entrepôt ; pour mener des inspections régulières et s'assurer du respect des différents aspects du système, y compris de la qualité des céréales ; et pour exiger des mesures correctives. De nombreuses formations ont été dispensées aux agriculteurs et aux groupements d'agriculteurs dans le voisinage des entrepôts agréés de l'arrière-pays, et un contrat a été conclu avec une société sud-africaine de logiciels afin d'installer un système électronique de récépissé d'entrepôt (e-SRE) très proche de celui de l'Afrique du Sud, lequel sert à accuser réception de millions de tonnes de céréales par an (voir l'Encadré n°4). L'UCE a endossé le rôle d'administrateur de l'e-SRE et est devenue le bureau d'enregistrement des récépissés d'entrepôt dans le cadre du système ; cela a en outre permis de respecter une disposition prévue dans la loi SRE qui stipule que les « *négociations de RE doivent être notifiées à l'Autorité* »[26]. L'UCE a également essayé de créer à nouveau son parquet, et l'UE a aidé à former des courtiers et à instaurer un système de réglement.

25 La défaillance signifie que les vendeurs manquent à leurs engagements contractuels.

26 Les récépissés d'entrepôt négociables donnent aux acheteurs de bonne foi une protection réelle et immédiate contre les revendications de tiers sur les produits de base qu'ils représentent. Cela n'a toutefois pas été expérimenté dans la pratique.

ENCADRÉ N°4 : L'E-SRE OUGANDAIS

L'e-SRE est étroitement lié au système sud-africain de certificats de silo électroniques utilisé pour accuser réception de millions de tonnes de céréales chaque année, et pour attester les livraisons de céréales en exécution des contrats de la division SAFEX de la Bourse de Johannesburg. Le contrôle du serveur a été confié à PwC dans le cadre d'une convention conçue pour garantir la confidentialité des données. L'e-SRE est un système en ligne auquel seules les parties autorisées peuvent accéder et avoir recours, en renseignant obligatoirement leur nom d'utilisateur, leur code confidentiel, et leur mot de passe. Parmi les parties autorisées figurent l'administrateur (un employé de l'UCE), les émetteurs (c'est-à-dire les gestionnaires d'entrepôt), et les utilisateurs (c'est-à-dire les déposants, les financiers et les acheteurs d'e-récipissés).

La procédure est la suivante : l'émetteur délivre l'e-Récépissé au déposant (généralement un agriculteur, une OP ou un négociant), précisant le lieu, la quantité et le niveau de qualité des produits de base stockés dans l'entrepôt, et le privilège du gestionnaire d'entrepôt (correspondant à ses frais cumulés déduits sur le stock). L'e-Récépissé est un instrument négociable attestant la propriété des céréales, que le déposant peut ensuite transférer à un financier, en guise d'hypothèque pour un prêt, ou à un acheteur lors de la réalisation d'une vente. L'acheteur peut alors le transférer par voie électronique à un autre acheteur et ainsi de suite, jusqu'au moment où le titulaire souhaite prendre livraison des produits de base. Le titulaire restitue alors l'e-Récépissé à l'émetteur (c'est-à-dire le gestionnaire d'entrepôt), en s'acquittant des frais cumulés, après quoi l'émetteur annule l'e-Récépissé et livre le produit au titulaire. Chaque acteur peut consulter à tout moment le statut de ses actifs sur l'écran d'ordinateur.

L'administrateur est le premier interlocuteur des émetteurs et utilisateurs qui s'abonnent au système, étant donné que le système prévoit une piste d'audit des transactions *pouvant* être analysées en cas de litige et qu'il est de ce fait le bureau d'enregistrement. Le système est intéressant à d'autres titres :

- Les e-Récépissés peuvent être scindés en plusieurs petits lots ; un titulaire peut rendre public son stock par voie électronique à l'attention des autres participants
- Un titulaire peut transférer un e-Récépissé à un courtier dans l'attente de la conclusion d'une vente

- Il peut servir de système de livraison électronique pour une plateforme de commercialisation des produits de base
- Un mécanisme d'enchères en ligne peut être installé si nécessaire pour faciliter la mise en concurrence des acheteurs
- Le système peut fournir des statistiques, notamment sur l'ensemble des stocks détenus dans les entrepôts.

De fait, l'UCE devrait, en quelques clics et à tout moment, pouvoir obtenir des informations concernant les volumes ayant fait l'objet d'un récépissé d'entrepôt.

En Ouganda, la principale difficulté pour instaurer un SRE pour le maïs réside dans le caractère essentiellement informel et atomisé du commerce des céréales, raison pour laquelle la demande du secteur privé pour des céréales sèches, classées et de longue conservation, est restreinte ; et les acteurs du marché se préoccupent en premier lieu d'écouler rapidement leur stock. Cela explique que l'UCE ait sollicité le principal acheteur (le PAM) - qui pouvait parfois acquérir plus de 200 000 tonnes de produits céréaliers par an en Ouganda (principalement du maïs), la majeure partie du temps suivant une procédure d'appel d'offres - en tant que *teneur de marché*. L'idée - en théorie - était que le PAM *amorce la pompe*, autrement dit, qu'il assure une demande importante pour les céréales sous récépissés au tout début de la mise en œuvre du SRE, et qu'il libère ainsi la demande latente d'autres utilisateurs qui auraient acheté du maïs séché de qualité s'ils avaient pu en obtenir de source sûre. En procédant de la sorte, le PAM pouvait encourager les éventuels gestionnaires d'entrepôt à se faire agréer pour qu'ils aident, à leur tour, le PAM à garantir la qualité des céréales livrées aux réfugiés et aux personnes déplacées à l'intérieur du pays.

Le PAM a fini par rejoindre le projet à la fin de l'année 2008, au terme de deux années de discussions, s'engageant à acheter 150 000 tonnes de produits de base par l'intermédiaire du SRE, et réalisant une série d'investissements dans des installations de séchage et de stockage, des points de collecte commerciaux, des routes d'accès, et dans l'amélioration des compétences des agriculteurs.

L'UCE a agréé cinq entrepôts, mais le volume total des dépôts sur les cinq années, jusqu'à la fin 2013, n'a atteint qu'environ 22 600 tonnes, ce qui était insuffisant pour assurer la viabilité financière de la plupart des entrepôts. De plus, cela ne couvrait qu'une petite partie de ce qui était nécessaire

pour assurer la pérennité de l'autorité de régulation dont la survie à long terme dépendait des taxes prélevées sur les entrepôts agréés. Avec la fin du financement de l'UE en 2010, l'UCE s'est retrouvée entièrement dépendante des ressources budgétaires de l'État. En conséquence, les services ont décliné, les règles n'ont plus été respectées, et le système réglementaire ne fonctionne plus aujourd'hui. Malgré cela, au moins deux entrepôts fonctionnent encore, et l'un d'eux indique qu'il travaille avec environ 162 OP représentant 10 000 agriculteurs, et qu'il gère 000 8 tonnes de maïs par saison, incluant les achats directs et le stockage pour des tiers.

L'étude technique distingue les causes sous-jacentes suivantes pour expliquer les mauvais résultats :

(a) La faisabilité d'un SRE réglementé n'a pas été suffisamment évaluée au départ

(b) Les initiateurs du projet (acteurs ougandais et UE) n'avaient pas du tout la même vision des choses : les premiers étaient partisans d'une initiative coopérative/ascendante alors que la dernière insistait sur les économies d'échelle et la viabilité financière

(c) Le PAM-Ouganda n'est pas devenu le teneur de marché espéré

(d) Les initiateurs du projet n'ont pas été capables de régler les problèmes au fur et à mesure de son déroulement.

En ce qui concerne le point (b), il est important de préciser que deux sources différentes font valoir que les gestionnaires d'entrepôt du secteur privé, lesquels faisaient le commerce de produits de base tout en les stockant pour des tiers, ont obtenu de meilleurs résultats (faisant preuve de plus d'initiative dans la recherche de débouchés) que les gestionnaires d'entrepôts coopératifs agréés dans le cadre du dispositif (Onumah et Nakajjo, 2014 ; Richard Wangwe, ancien employé de Stanbic, comm. pers.).

L'expérience montre que les projets novateurs de ce type nécessitent que les décideurs et les organismes de financement partagent la même vision des choses, et définissent une orientation stratégique claire avant de se lancer. De plus, pour que le PAM-Ouganda devienne un teneur de marché et atteigne son objectif de 150 000 tonnes, il faudrait qu'il partage lui aussi cette orientation et adopte en conséquence une nouvelle méthode d'achat. En particulier, il faudrait qu'il : (1) incite certains de ses traditionnels fournisseurs

soumissionnaires (ceux dotés de vastes infrastructures de séchage, nettoyage et stockage des céréales) à se conformer au SRE et à se faire agréer par l'UCE ; (2) fasse considérablement accélérer son (très lent) processus d'achat, grâce à des procédures qui permettraient aux agriculteurs et autres de se faire payer dès la remise du récépissé d'entrepôt ; (3) utilise les entrepôts agréés par l'UCE comme des mandataires garants de la quantité et de la qualité des céréales livrées, et tenus responsables de toute carence ; et (4) soit prêt à payer des suppléments pour obtenir le haut niveau de qualité requis. Dans la pratique cependant, ces conditions préalables n'ont pas été suffisamment prises en compte. De plus, le PAM n'a pas appliqué de façon systématique ses normes de qualité, privilégiant souvent le volume d'achat au détriment du respect des caractéristiques qualitatives.

Les problèmes de qualité ont atteint des sommets en 2012 ; et en 2013, le PAM-Ouganda a refusé la plupart des céréales proposées par ses fournisseurs soumissionnaires. Ce nouveau principe pourrait favoriser l'essor du SRE, bien que le PAM s'oriente progressivement vers la distribution d'argent et de bons au détriment de l'aide alimentaire ; il est cependant peu probable que le système de l'UCE puisse, en l'état actuel, tirer parti de cette occasion.

5.3 Le cas du Ghana

5.3.1 Initiatives intéressantes

Plusieurs initiatives ghanéennes méritent d'être examinées, notamment le projet pilote de crédit-stockage commercial des années 1990, l'initiative du Conseil ghanéen des céréales (GGC) débutée en 2012, les mécanismes complémentaires de sous-traitance pour le maïs, l'élaboration d'un projet de loi sur le SRE et sur la bourse des produits de base, et l'initiative portée par la Bourse des produits de base du Ghana (GCX**)**. Nous les aborderons successivement, en nous attardant davantage sur l'initiative du GGC, la plus aboutie à ce jour.

(a) Le projet pilote de crédit-stockage commercial des années 1990.

Entre 1993 et 1997, une forme non réglementée d'entreposage public a été testée auprès des négociants stockant du maïs dans des entrepôts centraux gérés par l'entreprise paraétatique *Ghana Food Distribution Corporation* (GFDC) et par un TD (SGS Ghana Ltd), avec un financement de la Banque de développement agricole (*Agricultural Development Bank* - ADB) et la Barclays Bank Ghana Ltd. L'objectif à plus long terme était d'inciter les OP à faire leurs dépôts dans les mêmes installations de stockage. Les dépôts et le

financement ont augmenté de façon régulière pour atteindre 5 500 tonnes en 1995-1996, mais le projet a pris fin suite aux problèmes rencontrés lors de la saison suivante : mauvaise gestion des stocks par une GFDC mal en point, et suspension surprise et sélective des taxes à l'importation par les autorités, entraînant une forte dégringolade des prix en deçà de leur niveau prévu.

(b) L'initiative du GGC, débutée en 2012.

Une autre initiative est en cours, encouragée de manière officielle, et fortement appuyée par des donateurs sur les plans technique, opérationnel et infrastructurel. Une fois de plus, le dispositif s'applique d'abord au maïs, mais cette fois sous l'égide d'un organisme du secteur privé, le GGC, une nouvelle forme d'organisation comptant 60 membres dont les droits varient en fonction de leur catégorie (platine, or et bronze). Le GGC organise un SRE réglementé destiné aux membres à jour de leur cotisation.

Le GGC a jusqu'ici agréé sept gestionnaires d'entrepôts dont la capacité cumulée s'élève à 36 600 tonnes, et a passé un contrat avec une société d'inspection pour assurer le contrôle des stocks et autoriser les gestionnaires d'entrepôt agréés à émettre les récépissés d'entrepôt par l'intermédiaire du dépôt central du GGC. Une société, Wienco, représente à elle seule 49 pour cent de la capacité totale d'entreposage agréé, tandis que deux entrepôts de l'agglomération d'Accra en représentent 40 pour cent ; les quatre autres gestionnaires disposent d'entrepôts d'une capacité comprise entre 500 et 1 000 tonnes. Le GGC a également agréé des entrepôts communautaires de taille plus réduite utilisés pour accumuler les stocks en attente de commercialisation[27], sous réserve qu'ils bénéficient du traitement post-récolte voulu et répondent aux normes élémentaires d'hygiène et de niveau d'équipement.

Les premiers dépôts ont eu lieu en décembre 2012 et, d'après le GGC, trois entrepôts ont remis des récépissés d'entrepôt en échange de 29 500 tonnes de maïs, dont 6 900 tonnes ont été financées à hauteur de 2,88 millions d'anciens cédis ghanéens (soit environ un million d'euros)[28]. Les gestionnaires d'entrepôt peuvent accepter des dépôts de la part de tous les membres du GGC, mais n'ont jusqu'à présent émis de récépissés que pour leurs propres stocks.

27 Contrairement aux entrepôts de type A présentés dans la Section 3, ils ne sont pas conçus pour stocker des produits destinés à la consommation locale mais en vue d'un premier regroupement des produits destinés au marché.

28 Le rapport technique donne des chiffres plus élevés (à savoir < 12 555 tonnes ont été financées avec 4,98 millions d'anciens cédis ghanéens. On pense que la différence s'explique par le fait que le gestionnaire d'entrepôt Wienco a délivré de nouveaux récépissés pour le même stock, les premiers ayant expiré au bout de six mois.

Concrètement, tous les fonds proviennent à ce jour de la Stanbic Banque Ghana Ltd. et ont été affectés grâce à un dispositif novateur de pension livrée (*Repo* en anglais pour *Repurchase agreements*) de la CCH. Son promoteur (qui se trouve être l'auteur du rapport technique sur le Ghana) l'attribue essentiellement au fait que le dispositif est moins exigeant en termes de garantie. Les banques elles-mêmes envisagent le prêt par l'intermédiaire de la CCH comme une alternative au prêt direct, selon laquelle elles acceptent des coûts (sous la forme des marges du GGC) en contrepartie de l'avantage que peut représenter le fait de passer par un intermédiaire qui connaît bien mieux les emprunteurs qu'elles et qui sait aussi comment limiter les risques. Elles ne mettent cependant pas en avant la sûreté légale de la pension livrée comme étant la raison déterminante de leur choix par rapport au gage traditionnel.

L'objectif à long terme de la CCH est de transformer la pension livrée garantie par des produits de base en un instrument du marché monétaire à taux fixe pouvant être vendu à des fonds privés et fiduciaires, capable de concurrencer les bons du Trésor et les autres instruments d'investissement à court terme. On en trouve des exemples en Colombie et au Venezuela, où ce type de pension livrée a été vendu avec succès sur des bourses des produits de base, permettant aux agriculteurs et négociants d'accéder au financement par l'emprunt à des taux proches de ceux obtenus par le biais des instruments du marché monétaire à court terme.

Cependant, l'efficacité du marché est entravée par des problèmes de gestion macro-économique, qui se traduisent par des taux d'intérêt extraordinairement élevés allant de 20 pour cent à 48 pour cent par an.

(c) Dispositifs de sous-traitance pour le maïs.

À ce jour, c'est Wienco qui prend en charge la très grande majorité des dépôts et emprunts dans le cadre du dispositif du GGC. Wienco est un important fournisseur d'intrants agricoles et, depuis 2005, a mis sur pied avec de petits agriculteurs du nord du pays un dispositif de sous-traitance pour le maïs, lequel est désormais coordonné par la filiale d'une organisation de producteurs dénommée Association des agriculteurs Masara N'Arziki (*Masara N'Arziki Farmers Association* - MAFA)[29]. MAFA travaille désormais avec près de 9 000 agriculteurs organisés en groupements solidaires de 5-10 agriculteurs,

29 Wienco et YARA, principaux producteur et distributeur mondiaux d'engrais minéraux, ont tous les deux investi dans la MAFA, dont le conseil d'administration compte des représentants des deux sociétés partenaires et des agriculteurs. La coopération néerlandaise soutiendrait elle aussi l'association.

lesquels doivent chacun cultiver au moins 2 ha faisant partie d'une même parcelle. On fournit aux groupements des engrais, des semences hybrides, des insecticides, du matériel de stérilisation, des outils agricoles novateurs, des conseils techniques et des services de formation, et ce à crédit. On leur garantit également à l'avance un prix minimum basé sur le coût de production, et ils sont rémunérés au prix du marché au moment de la récolte.

De leur côté, les agriculteurs doivent livrer à la MAFA tout leur maïs, à l'exception de la quantité nécessaire à leur consommation domestique ; le manquement à cette obligation entraîne de lourdes sanctions allant de l'exclusion du groupement à la procédure judiciaire. Malgré la garantie et les sanctions, le dispositif est loin de parvenir à un remboursement total des prêts consentis pour les intrants. Selon l'USAID (2012), le taux de remboursement était de 82 pour cent pour la saison de 2010, et en progression ; Wienco affirme que les niveaux actuels de remboursement sont de 90 pour cent, ce qui est acceptable. Le dispositif de Wienco dans la région de Brong-Ahafo s'est déjà effondré en raison d'un taux élevé de défaut de paiement.

Wienco indique que le dispositif de sous-traitance a entraîné une augmentation considérable de la productivité, passée de 1,2-1,8 tonnes à 4-4,3 tonnes par hectare, et que la production globale s'élève à environ 60 000 tonnes[30] par an, dont la moitié est constituée de maïs jaune – réduisant du même coup l'intérêt du secteur avicole à recourir à l'importation de ce produit de base. La MAFA livre le maïs à Wienco qui le nettoie, l'ensache et le commercialise dans tout le pays (60 à 70 pour cent de la production est vendue à des fabricants d'aliments pour volailles, une partie à une minoterie de farine, et le reste à des négociants).

L'important appui technique des pouvoirs publics a également contribué à l'augmentation de la productivité de la culture du maïs. Tout comme celui d'autres importantes initiatives de sous-traitance mobilisant à divers degrés l'appui des donateurs, parmi lesquelles Savanna et Gundaa (deux entreprises de commercialisation qui gèrent des entrepôts agréés par le GGC), ainsi que le dispositif des agriculteurs « noyaux » (*nucleus farmers*) financé par l'USAID et l'AGRA (impliquant 18 entrepôts communautaires d'une capacité de 80 tonnes).

Le dispositif Wienco/YARA marque une étape importante dans l'essor du marché ghanéen des céréales de ces dernières années. Il a apparemment réussi à limiter les problèmes de vente parallèle et de défaut de remboursement,

30 Ce chiffre correspond à la moyenne des deux volumes différents (50 000 tonnes et 70 000 tonnes) indiqués par différents représentants de Wienco.

lesquels avaient fait échouer la plupart des mécanismes d'agriculture contractuelle en Afrique sub-saharienne. Le Ghana a donc tout intérêt à ce que le succès se confirme. Le dispositif n'est cependant pas dénué de risques. Il a été conçu selon l'idée que l'offre de maïs était insuffisante, et que le pays comblait cette lacune grâce aux importations : mais l'effet cumulé produit par toutes les activités visant à améliorer la productivité a accru l'autosuffisance du pays, et fortement réduit le niveau de volatilité saisonnière des prix[31]. Si l'on ajoute à cela la difficulté d'anticiper les interventions des pouvoirs publics[32] et leurs répercussions, le stockage saisonnier devient une solution beaucoup plus risquée qu'auparavant. Le dispositif aurait perdu de l'argent ces deux dernières saisons : confronté à la volatilité du marché des utilisateurs finaux, il reste toutefois tenu de respecter son engagement de garantir un prix minimum basé sur le coût de la production. En conséquence, Wienco a reporté 10 000 tonnes de stocks de 2012-2013 à 2013-2014. De plus, Yara et Wienco ont sérieusement revu à la baisse leur objectif d'appui à la MAFA, visant à étendre l'offre d'environ 200 000 tonnes de maïs produit localement à environ 50 000 agriculteurs en 2015, le considérant comme trop risqué.

(d) Dispositions législatives pour la création d'une bourse des produits de base et d'un système de récépissé d'entrepôt.

En 2012, le Ministère du Commerce et de l'Industrie (MCI) a formé une équipe spéciale chargée de la création d'une bourse des produits de base et du système de récépissé d'entrepôt complémentaire. Le Ministère de l'Alimentation et de l'Agriculture (MAA) a formé une autre équipe spéciale chargée de l'élaboration d'un système de récépissé d'entrepôt fiable. Les deux équipes comptaient de nombreuses parties prenantes issues des secteurs publics et privés, dont le GGC. Leurs travaux ont abouti à deux propositions d'instruments législatifs (IL) qui doivent être votées dans les prochains mois. La *Security and Bourse*

31 Une analyse de la fluctuation saisonnière des prix entre 1995-1996 et 1998-1999 a montré que les prix de vente en gros à Techiman en juin étaient en moyenne 125 pour cent plus élevés que ceux du mois de septembre précédent, en prix constants (source : TechnoServe) ; les données d'Esoko concernant les trois années précédant 2012-2013 présentent une augmentation moyenne de 22 pour cent en prix courants.

32 Permis d'importation discrétionnaires pour les éleveurs de volailles et les provendiers afin d'importer du maïs jaune ; contrôles discrétionnaires des exportations et interventions de la National Food Buffer-Stock Company (NAFCO). L'USAID (2012) affirme que « ce qui préoccupe le plus les spéculateurs et les négociants est l'existence d'un système d'octroi de licences d'exportation, mis en place pour permettre de modifier sans préavis la politique des échanges en réponse à des pressions politiques ou de sécurité alimentaire. Les négociants sont inquiets, échaudés qu'ils ont été par les brusques changements de stratégie commerciale par le passé. En 2008, les spéculateurs avaient immobilisé des stocks en prévision de la hausse saisonnière des prix attendue, lorsqu'une interdiction des importations a soudain été levée, les importations ont inondé le marché, et les prix se sont effondrés. »

Commission (SEC) a été désignée comme autorité régulatrice de la bourse des produits de base et du système de récépissé d'entrepôt, bien que, s'agissant des entrepôts, elle puisse déléguer son rôle à d'autres instances.

(e) L'initiative de la Bourse des produits de base du Ghana (GCX).

Parallèlement au processus législatif, le MCI prévoit de mettre en place cette bourse en 2015, et le PNUD finance un bureau de projet encourageant cette initiative. L'appui technique est assuré par une société appelée *Eleni*, dirigée par Eleni Gabre-Madhin qui a fondé et dirigé la Bourse éthiopienne des produits de base (ECX). Eleni souhaite créer en Afrique des bourses des produits de base clés en main et dotées des infrastructures d'appui connexes, notamment des entrepôts qui serviront de points de livraison. Le bureau de projet a constitué un groupe d'investisseurs fondateurs, comprenant deux banques (Ecobank et UT Bank), deux fonds d'investissement (Databank Agrifund et 8 Miles), la Société financière internationale (*International Finance Corporation* - IFC) et le gouvernement à hauteur de 10 pour cent, ce qui représente une participation totale de 15 millions de dollars. Un projet d'accord devait être signé en août 2014, et la bourse devrait être opérationnelle d'ici 12 mois.

À l'instar du modèle éthiopien, la GCX commencera par réaliser des échanges de maïs et de riz et créera de vastes entrepôts dans lesquels ces produits de base seront déposés avant les transactions au comptant par l'intermédiaire de membres négociants qui joueront le rôle de courtiers. Le bureau de projet enregistre des manifestations d'intérêt pour le financement de huit entrepôts à travers le pays, chacun dotés de services de nettoyage et de séchage, et d'une capacité de stockage de 10 000 tonnes. Les auteurs ont cherché des informations relatives à la faisabilité financière, en particulier concernant la façon dont le bureau de projet inciterait les investisseurs à construire des entrepôts, le seuil de rentabilité, et la façon d'y parvenir (en l'absence d'obligation de transaction via le parquet qui était un élément essentiel de la création de la GCX), mais ces données n'étaient pas disponibles. Il n'a pas été possible non plus de connaître la durée de stockage autorisée[33]. Il a cependant bien été précisé que tous les produits sous récépissés seraient vendus sur le parquet, et qu'aucun ne ferait l'objet de vente de gré à gré en dehors du cadre boursier.

33 L'exemple de l'ECX est intéressant à cet égard : au départ, il avait été arrêté (et c'est sans doute encore applicable) que la durée de stockage avant la mise en vente était d'un mois pour le café, de deux mois pour le sésame et les pois, et de trois mois pour le maïs. Le dépôt en entrepôt était subordonné aux activités d'échanges, et le stockage à long terme n'était pas prévu, contrairement à ce qui peut se produire dans les entrepôts agréés par le GGC.

Les promoteurs de la GGX considèrent le GGC comme un partenaire stratégique, étant donné le travail déjà mené sur le stockage réglementé des céréales. Mais les deux parties n'ont pas encore réussi à s'entendre quant à la nature de ce partenariat. Un des principaux points d'achoppement porte sur le type de récépissés d'entrepôt que le GGC peut émettre ; le GGC souhaite pouvoir émettre des récépissés GGC et GCX, mais le modèle de la GCX préconise l'utilisation exclusive de récépissés d'entrepôt GCX devant tous être échangés via la bourse.

5.3.2 Analyse AFOM et conclusions

Il est trop tôt pour anticiper la réussite à terme de l'entreposage public réglementé inspiré par le GGC au Ghana, mais il dispose de plusieurs *atouts* :

(a) La nature du GGC lui-même, et en particulier le fait : (1) que ce soit une instance animée par les parties intéressées et dans laquelle les principaux membres ont investi énormément de temps et de moyens ; (2) qu'il adopte une approche pragmatique, sollicitant les/faisant appel aux capacités entrepreneuriales des intermédiaires du marché plutôt que de se limiter aux seules organisations/coopératives de producteurs ; (3) qu'il ait beaucoup d'expérience et ait établi une relation de confiance avec les agriculteurs et autres ; et (4) qu'il soit capable de tirer les enseignements de l'expérience et de traiter les difficultés au fur et à mesure qu'elles apparaissent.

(b) L'appui adaptable et sur le long terme de l'USAID, auquel s'ajoute un important appui de la part des autres donateurs.

(c) Un appui des pouvoirs publics plus ferme que ce qu'il avait été lors de l'expérience pilote des années 1990, notamment au travers d'une législation favorable.

Le dispositif du GGC est également confronté à d'importantes *faiblesses* :

(a) **La taille réduite du marché formel des produits agricoles au Ghana**. Le dispositif du GGC ne s'occupe que du maïs, dont la production nationale s'élève à environ 1,8 millions de tonnes. Pourtant, seule une proportion réduite de ce volume est achetée par les utilisateurs finaux du secteur formel qui exigent des aliments de qualité, et qui sont susceptibles de choisir des produits agricoles provenant d'entrepôts agréés. La plupart des transformateurs sont de taille réduite, et les grandes minoteries que l'on trouve en Afrique de l'Est sont quasiment absentes de l'Afrique

de l'Ouest. Les acheteurs les plus soucieux de qualité sont (sans doute par ordre décroissant) : (1) Nestlé, qui acquiert quelques centaines de tonnes par an ; (2) les brasseurs pouvant acheter jusqu'à 20 000 tonnes de maïs moulu ; (3) la NAFCO, qui achèterait environ 14 000 tonnes de céréales par an pour le compte d'organismes publics ; et (4) le secteur de l'alimentation animale (principalement avicole) en pleine croissance qui achète près de 410 000 tonnes d'après l'USAID[34]. Le secteur avicole est donc un élément capital pour faire naître le besoin d'un système de récépissé d'entrepôt. L'aviculture présente cependant des degrés de technicité et des dimensions très variables, et beaucoup d'aviculteurs se fournissent essentiellement auprès des intermédiaires traditionnels du marché et devraient continuer à le faire. Ils ne verront donc pas immédiatement l'intérêt d'effectuer leurs achats par l'intermédiaire d'un système extrêmement formalisé comme le SRE. L'association avicole de l'agglomération d'Accra (*Greater Accra Poultry Association*), un des acheteurs les plus soucieux en termes de qualité, achète son maïs auprès de trois ou quatre fournisseurs en qui elle a confiance (notamment Wienco) ; mais elle n'exige pas que le maïs soit classé selon les normes fixées par le GGC. Le système de récépissé peut également susciter une demande pour d'autres produits, tels que le riz paddy, le sorgho, l'huile de palme, la noix de cajou, la noix de karité, le poisson surgelé, la farine de manioc, les arachides, le coton et le soja ; mais cela représente un tonnage potentiel moins important que celui du maïs[35]. Le produit de base le plus exporté (le cacao) est déjà pris en charge dans le cadre d'un dispositif public extrêmement organisé, lequel partage certaines caractéristiques avec le SRE mais reste lié à un système public d'exportation à canal unique ; le cacao transformé localement peut être commercialisé par l'intermédiaire de la bourse des produits de base, mais cela n'est pour le moment pas envisagé par le GCX.

(b) **Des acteurs importants comme Wienco disposent d'autres solutions de financement.** Wienco est l'une des plus grandes entreprises ghanéennes, et sa participation au système de financement du GGC doit davantage à son implication institutionnelle au sein du GGC, dont elle est un des principaux membres, qu'elle ne répond à une réelle nécessité. Les exigences en matière de classification et de justificatif lui paraissent

34 Coulter et Aning (2012) ont estimé que la demande totale du secteur formel pour le maïs (hors achats effectués par les boulangers et confiseurs et par les acheteurs du secteur public tels que les écoles et les prisons) correspondait à environ 170 000 tonnes, l'alimentation avicole absorbant près de 95 pour cent de ce volume.

35 Se reporter au Tableau 5.4.c dans l'Annexe sur le Ghana du Volume II.

lourdes[36], et il est possible qu'elle se tourne vers d'autres formes de financement correspondant davantage à la solidité de son bilan et de son expérience.

(c) **Un aplatissement de la courbe saisonnière des prix du maïs** et les risques accrus qu'implique le stockage saisonnier, comme évoqué ci-dessus.

(d) **Des négligences au sein du GGC** : un membre emprunteur (Africa Connections) a ainsi retiré son stock de l'entrepôt où il se trouvait sans rembourser la CCH qui (nonobstant) a dû procéder au remboursement de la banque de financement (Stanbic). L'affaire, qui concerne à ce jour environ 12 pour cent du prêt au SRE, a été portée devant les tribunaux et n'a pas encore été résolue[37]. Heureusement, le GGC a tiré les leçons de cette expérience : un examen par des experts est en cours et aboutira sans doute à des systèmes de gouvernance et d'application des règles plus stricts.

L'avenir présente des *opportunités et des menaces* que le GGC devra prendre en compte. En dehors des problèmes de négligence qui appellent des mesures immédiates, une des principales menaces réside dans les turbulences monétaires que connaît en ce moment le Ghana, et qui se traduisent par des taux d'intérêt excessivement élevés qui dissuadent les membres de solliciter un financement SRE auprès du secteur bancaire. On peut néanmoins envisager d'autres façons d'utiliser les récépissés d'entrepôt :

(a) Comme moyens de garantir le crédit que les acheteurs consentent à leurs fournisseurs ruraux : il s'agit d'une extension des pratiques traditionnelles de la chaîne d'approvisionnement. Si le fournisseur peut constituer en gage des marchandises dans son entrepôt, l'acheteur peut lui avancer davantage d'argent, ce qui, en retour, fait grimper les prix à la ferme, et bénéficie aux agriculteurs

(b) Pour transférer la propriété des fournisseurs aux acheteurs, en tirant parti du caractère transférable des récépissés d'entrepôt du GGC

36 La principale source de préoccupation pour Wienco résidait dans l'obligation de procéder à une nouvelle classification de ses céréales une fois dépassée la durée de conservation de cinq mois autorisée par les règles du GGC. Le règlement empêche de gérer les céréales selon le principe du premier entré, premier sorti, et occasionne d'importantes dépenses supplémentaires.

37 Le président du GGC estime que le donateur (l'USAID) est largement responsable du problème, évoquant les « pressions exercées pour obtenir des résultats » qui auraient incité à brûler les étapes pour accepter et financer le membre en question.

(c) Pour permettre aux gestionnaires d'entrepôts plus importants, comme Wienco notamment, d'accuser réception des marchandises de leurs fournisseurs agricoles, et de leur proposer de les vendre selon le principe du courtage.

Les membres du GGC devraient étudier la possibilité de développer les deux premières méthodes qui auraient déjà été appliquées à petite échelle. La troisième approche pourrait en partie résoudre les difficultés qui menacent la viabilité à long terme du modèle de sous-traitance de Wienco. Comme l'a fait remarquer le président du GGC (Tom Gambrah, comm. pers.), il pourrait être intéressant pour Wienco d'inciter ses agriculteurs fournisseurs (par l'intermédiaire de la MAFA) à conclure un accord de partage des risques afin de surmonter la situation délicate dans laquelle se trouve actuellement la société, prise au piège entre l'application de la méthode du prix de revient majoré à ses agriculteurs et des prix d'achat incontrôlables.

L'initiative de la GCX comporte à la fois des opportunités et des menaces. Considérons l'aspect positif : la création d'un mécanisme de négociation boursière vient compléter le SRE, rendant les récépissés d'entrepôt plus liquides, et les banquiers plus enclins à proposer des financements sans contrats d'achat préalables (une exigence difficile à remplir sur un marché où peu d'acheteurs du secteur formel sont prêts à conclure des contrats à terme). Quant à l'aspect négatif : la GCX et le GGC risquent de se retrouver en concurrence pour un réservoir restreint de produits de base acceptables contre récépissé avec, pour conséquence, une difficulté pour les deux acteurs à dépasser le seuil de rentabilité.

La principale difficulté de la GCX, telle qu'elle est conçue aujourd'hui, est qu'elle s'efforce de reproduire la plupart des caractéristiques organisationnelles et opérationnelles de la Bourse éthiopienne (ECX), mais dans un contexte complètement différent, avec : (1) des cultures vivrières au lieu de cultures de rente destinées à l'exportation ; (2) une informalité très forte du côté des acheteurs ; et (3) l'impossibilité de *rendre obligatoire* la négociation boursière, conformément au principe éthiopien[38]. On n'accorde pas suffisamment d'importance à la façon dont la GCX peut atteindre un seuil de rentabilité dans le contexte ghanéen. Il faut espérer que les promoteurs révisent leur approche, en consultant abondamment les parties prenantes. Une structure

38 Le gouvernement peut l'imposer aux achats effectués par les organismes du secteur public, en particulier la NAFCO, dont on estime qu'elle achète environ 14 000 tonnes de produits de base par an qui sont distribuées dans les écoles et autres entités, mais il n'envisage pas d'édicter des règles pour le commerce privé courant. Toute tentative en ce sens risquerait de favoriser le contournement et le commerce parallèle à grande échelle.

plus légère serait de mise dans les premiers temps, laquelle permettrait au concept d'être expérimenté dans quelques endroits stratégiques. Le parquet peut se limiter à un simple système de paiement contre livraison, avec mise en relation électronique des acheteurs et vendeurs, livraison sous la forme de récépissés d'entrepôt, et système de règlement avec des banques garantissant le paiement de leurs clients jusqu'à un certain seuil.

La CCH a bien commencé et absorbe aujourd'hui la totalité des prêts du SRE dans le cadre du dispositif du GGC. Cela s'explique en partie par la jeunesse d'un dispositif dans lequel une seule banque s'est investie à ce jour, il est donc difficile de tirer des conclusions à ce stade quant à l'intérêt que le financement suscitera à plus long terme par rapport aux prêts directs. Le principal enjeu pour la CCH, et sur lequel le promoteur s'est engagé, est de faire de la pension livrée un instrument financier à court terme capable de réduire radicalement le coût du financement sur entrepôt au Ghana.

On peut conclure de ce qui précède que le GGC est un dispositif intéressant pouvant aider le Ghana à devenir le premier producteur excédentaire de grandes cultures dans la région de l'Afrique de l'Ouest, dans le cadre d'une collaboration avec les initiatives d'agriculture contractuelle et la nouvelle bourse des produits de base. Les difficultés à surmonter restent néanmoins importantes, et un appui et un suivi extérieurs sur le long terme seront nécessaires pour aider le dispositif à mettre en valeur et concrétiser son potentiel. Il est important de trouver une façon de simplifier les formalités, et de s'assurer que les procédures et justificatifs de gestion de la qualité sont conformes aux obligations du marché, et n'imposent pas de formalités administratives trop lourdes.

5.4 Autres initiatives effectives ou envisagées

5.4.1 La Côte d'Ivoire

La Côte d'Ivoire prévoit de mettre en place un SRE réglementé et entend expérimenter le système avec une seule culture, sans doute la noix de cajou. Le gouvernement souhaite fortement accroître la transformation locale des produits de base bruts, et considère que rendre l'entreposage public accessible aux agriculteurs et aux coopératives y contribuera. Le secteur des noix de cajou s'est développé à une vitesse telle que la production nationale de noix brutes a atteint 450 000 tonnes en 2012, et que la Côte d'Ivoire est désormais le deuxième producteur mondial derrière l'Inde. Seulement 5 pour cent de la production est cependant transformée au niveau local, et l'activité de transformation est entravée par les difficultés d'accès des parties intéressées

au stockage et au financement. C'est la raison pour laquelle les pouvoirs publics souhaitent expérimenter le système d'entreposage public réglementé avec les noix de cajou.

L'IFC et les acteurs du secteur ont travaillé avec le gouvernement à la rédaction d'un projet de loi sur les récépissés d'entrepôt qui instaurera un entreposage public réglementé. Les banques, les compagnies d'assurance, les producteurs, les coopératives, les transformateurs, les TD et les Ministères du Commerce, de l'Industrie et des Finances ont tous examiné le projet de loi et participé à son élaboration. Le texte de loi instaure un Conseil réglementaire[39] chargé d'agréer les gestionnaires d'entrepôt et les TD qui recevront les dépôts de la population et, le cas échéant, remettront en échange des récépissés d'entrepôt négociables et non-négociables. Il pourra s'agir de documents électroniques ou imprimés. Le projet de loi prévoit également un registre central. Le Conseil sera chargé de veiller au respect des règles et à l'application des normes en vigueur pour les produits de base. Il avait d'abord été proposé que l'utilisation du système de récépissé d'entrepôt soit facultative, mais après discussion avec les parties prenantes, il a été convenu que les agriculteurs, transformateurs et autres acteurs du secteur ne seraient autorisés à stocker les produits de base (noix de cajou) que dans des entrepôts agréés.

Un certain doute subsiste quant à savoir si la Côte d'Ivoire commencera avec les noix de cajou ou avec un autre produit de base. Mais si le pays choisit la première solution, la mise en œuvre pourrait débuter dès la prochaine récolte de noix de cajou, en février-mars 2015. Après instauration d'un SRE réglementé, il est prévu que le pays crée une bourse des produits de base.

Certains aspects sont de bonne augure pour la réussite de cette initiative en Côte d'Ivoire :

(a) Volume et liquidité : la Côte d'Ivoire produit de gros volumes de produits de base qui font l'objet d'échanges internationaux et qu'elle commercialise par l'intermédiaire de canaux privés

(b) Contrairement à d'autres pays étudiés, la CI a déjà eu une expérience dans le domaine avec la réglementation des TD

(c) Le processus est en partie animé par des parties prenantes privées qui connaissent le secteur et les difficultés qu'il rencontre

39 Conseil du système de récépissés d'entreposage et à des fins connexes.

(d) Les possibilités de financement des produits de base dans le cadre des CTD sont si vastes (estimées à 2,6 milliards d'euros pour les seules cultures d'exportation) que certaines banques accueilleront volontiers des instruments négociables leur permettant de refinancer leur dette sur le marché monétaire local, et surmonter ainsi les problèmes de liquidité des prêts

(e) Il bénéficie de l'appui technique d'un organisme international (l'IFC) investi depuis longtemps dans la création de SRE en Afrique.

Certaines des parties intéressées s'inquiètent néanmoins du fait que les banques n'aient pas été suffisamment associées à l'élaboration du SRE. De leur point de vue, la CI manque d'expérience en matière d'instruments négociables : remédier à ces lacunes et mettre en place d'autres fonctionnalités du SRE nécessitera une forte mobilisation du secteur bancaire, ce qui n'est pas encore visible.

Il est également important de ne pas considérer le SRE comme le remède miracle aux dysfonctionnements de la chaîne de valeur. Un grand banquier (M. Augustin N'dri de la SGCBCI) estime que le potentiel d'accroissement de la productivité des cultures vivrières et d'exportation est immense, et que pour l'essentiel, la solution réside dans la création de formes d'agriculture contractuelle plus solides liant les producteurs aux fournisseurs d'intrants, aux acheteurs internationaux et aux banques.

5.4.2 Le Mozambique

Particulièrement influencée par la Bourse éthiopienne des produits de base (visitée par le Président mozambicain), et sans doute par d'autres exemples dans le sud de l'Afrique, le gouvernement a mis en place la Bourse mozambicaine des produits de base (BMM) en 2012 et rédigé un projet de loi sur le récépissé d'entrepôt. Au moment de la rédaction du présent document, la BMM semble loin d'être opérationnelle, mais elle s'apprête à prendre en charge 39 nouveaux silos d'une capacité d'environ 200 000 tonnes de céréales. Chaque silo est équipé d'un laboratoire de contrôle de la qualité afin de proposer des installations de stockage agréées. Les représentants de la BMM admettent qu'ils n'ont pas consulté les parties intéressées du secteur, n'en sont encore qu'aux prémisses en matière de formation des techniciens de laboratoire, et n'ont pas encore élaboré de modèle économique.

La démarche est essentiellement du fait des pouvoirs publics, contrairement à ce qui se passe en Côte d'Ivoire où l'on s'achemine progressivement vers la mise en place d'un système d'entreposage public et d'une bourse des

produits de base moyennant davantage de consultation des parties prenantes intéressées. Dans ces circonstances, les perspectives semblent limitées. Le rapport technique sur le pays estime que les activités de la BMM doivent se concentrer sur les zones agricoles les plus productives du nord, tout en s'associant à la bourse du Malawi dont des représentants travaillent déjà dans le nord du Mozambique.

Quel que soit l'avenir de la BMM, l'élaboration d'une nouvelle loi établissant un SRE pourrait être l'occasion pour le gouvernement de s'investir véritablement en faveur d'un cadre juridique et institutionnel destiné aux différents types de warrantage au Mozambique, dont les CTD et les CCS. Nous le mentionnons dans les recommandations (se reporter à la Section 8.2.6).

5.4.3 Le Burkina Faso

L'étude technique sur le Burkina Faso indique qu'un des TD propose des services d'entreposage public à des agriculteurs et des négociants, et que certaines OP déjà investies dans des activités de type A (crédit-stockage communautaire) souhaitent mettre en place un système national pour les entrepôts gérés par les OP, dans lesquels les groupements peuvent déposer leurs marchandises sous la coordination de la FEPAB. La Confédération paysanne du Faso (CPF) défend la création d'un tel système avec le gouvernement et les donateurs. Le rapport technique sur le pays recommande ensuite d'élaborer un projet de loi facilitant la mise en place d'un entreposage public par les acteurs mentionnés ci-dessus, ce qui contribuerait à l'essor du secteur de la transformation, et rassurerait les banques.

5.4.4 Madagascar

Le rapport technique sur Madagascar constate également que les IMF qui ont mis en place le système des GCV (type A) créent de plus en plus d'entrepôts centraux qu'elles gèrent elles-mêmes, et il recommande de s'inspirer de cette tendance pour se doter d'une activité nationale d'entreposage, accompagnée d'une structure réglementaire adéquate. Les IMF malgaches pourraient jouer un rôle moteur dans la mise en place d'un tel système ; fort de la brillante réussite des GCV, Madagascar dispose sans doute des meilleurs atouts pour l'entreposage public parmi les pays considérés. Pour ce faire cependant, les IMF devront se projeter au-delà de leur marché et s'efforcer d'engager le dialogue avec le gouvernement, les banques et les autres protagonistes de la chaîne de valeur. Il est recommandé que toute structure réglementaire soit capable de s'autofinancer par l'intermédiaire

> “ Madagascar dispose sans doute des meilleurs atouts pour l'entreposage public parmi les pays considérés

des taxes prélevées sur les systèmes d'entrepôt agréés, et d'assumer le coût de l'ensemble des vérifications préalables et des évaluations du risque, afin de ne pas dépendre des allocations budgétaires publiques.

5.5 Aspects juridiques des entrepôts publics

5.5.1 Quelle approche est la plus adaptée ?

Introduction

Parmi les principaux éléments juridiques d'un système réglementé d'entrepôts publics figurent l'autorité émettrice des récépissés d'entrepôt, le statut de ces récépissés, le financement en échange des récépissés, l'engagement des gestionnaires d'entrepôt sur la quantité restituée, la classification des produits de base, le cadre réglementaire, les critères d'agrément, la gestion de la cessation des activités de l'entrepôt, et les possibilités de recours des personnes subissant des pertes en raison de la faillite de l'entrepôt ou d'un manquement aux obligations. Ces points, ainsi que d'autres, sont examinés à l'Annexe 3, Section 12.2.

Ceux qui souhaitent mettre en place un système réglementé ont le choix entre la voie législative (à l'instar de la Tanzanie, de l'Ouganda et de l'Éthiopie) et la création d'un système fondé sur l'accord contractuel entre les parties concernées (à l'instar de l'Afrique du Sud et du Conseil ghanéen des céréales). À l'Annexe 3, Section 12.3, nous analysons les avantages et inconvénients de ces deux solutions. La principale conclusion à tirer de cela est que les deux voies s'avèrent ardues.

La voie de la contractualisation volontaire

La voie contractuelle est ardue car elle requiert la motivation du secteur, l'existence de financements, et une discipline constante de la part des participants. Cela nécessite, qui plus est, un degré inhabituel de cohésion des parties intéressées ; c'était le cas en Afrique du Sud vers 1994, lorsque le système des certificats de silo a été mis en place, mais ce n'est pas ce qui caractérise les filières des produits vivriers de base (céréales, légumineuses et oléagineux) du reste du continent. En Afrique du Sud, deux sociétés contrôlaient 70 pour cent de la capacité des silos, constituant un noyau autour duquel le consensus pouvait aisément être atteint, et il existait des associations commerciales qui représentaient tous les segments de la chaîne de valeur en question. Dans ce pays, le petit nombre d'agriculteurs commerciaux, la

grande taille de leurs exploitations et leur niveau d'éducation[40] ont également contribué à une meilleure organisation de ce groupe. On constate en revanche plutôt l'inverse dans les autres pays africains, en raison d'une relative fragmentation des activités de production, de commercialisation, voire de transformation, et de leur caractère informel, ainsi que de l'absence de puissants organes représentant les groupes d'acteurs.

L'organisation des parties prenantes est dans une certaine mesure plus simple dans l'est et le sud du continent qu'à l'ouest, parce que certains grands utilisateurs finaux du secteur formel, en particulier les minotiers et les négociants, ont tout intérêt à ce que la chaîne d'approvisionnement soit plus efficace, et peuvent jouer un rôle pivot dans l'organisation. Cela explique sans doute en partie qu'on soit d'abord parvenu à instituer le Conseil des céréales de l'Afrique de l'Est (*Eastern African Grain Council* - EAGC). Cela étant, l'attitude de l'État kenyan n'a pas toujours facilité cette démarche initiée par les parties intéressées, et le processus d'organisation du SRE réglementé semble avoir traîné.

Le système volontaire n'élimine pas le risque de plaintes de la part des tiers qui n'en font pas partie. Par exemple, lorsqu'un déposant consent à un tiers la sûreté sur des produits de base faisant l'objet d'un récépissé d'entrepôt. Dans ce scénario, les règles du système volontaire ne lieront pas le créancier tiers, et les règles de priorité en vigueur s'appliqueront. Cela risque de pénaliser le créancier qui a financé sur la foi d'un récépissé d'entrepôt, du fait qu'il ne dispose que d'une créance contractuelle à l'égard de l'emprunteur, et non d'une sûreté opposable. Toutefois, ce risque n'a pas empêché un système non réglementé de se mettre solidement en place en Afrique du Sud. D'autres recherches d'ordre juridique se justifieraient afin de mieux comprendre l'expérience sud-africaine ainsi que les risques résiduels associés au système non réglementé dans ce pays, et d'envisager la possibilité de reproduire cette démarche ailleurs en Afrique.

La voie de la réforme législative

La voie de la réforme législative est elle aussi ardue, ce qu'illustre bien l'exemple de l'Ouganda. Le processus s'est engagé avec l'appui des bailleurs de fonds de l'aide internationale, mais les initiateurs locaux et internationaux du projet ne

40 L'inventaire officiel de la production agricole de 2007 montre que le nombre total d'exploitations agricoles (toutes cultures) est passé de 57 980 en 1993 à 37 982 en 2007. C'est peu comparé aux exploitations familiales des autres pays d'Afrique sub-saharienne qui se comptent en centaines de milliers, ou en millions.

partageaient pas les mêmes ambitions. Les promoteurs locaux semblaient en effet se soucier davantage de ressusciter le mouvement coopératif, objectif louable mais qui n'est pas celui d'un système de récépissé d'entrepôt. La Tanzanie, qui a adopté sa loi SRE en 2005, a mieux réussi mais connaît des problèmes de gouvernance, de financement et de personnel qui, selon une étude récente, exigent que soient prises des mesures d'urgence (voir l'Encadré n°5).

ENCADRÉ N°5 : DIFFICULTÉS D'ORDRE RÉGLÉMENTAIRE EN TANZANIE

La Tanzanie possède un des systèmes d'entreposage public les plus solides d'Afrique sub-saharienne, réglementé par le Conseil tanzanien d'agrément des entrepôts (*Tanzanian Warehouse Licensing Board* - TWLB), qui intervient sous l'autorité du Ministère de l'Industrie et du Commerce (MIC). Le TWLB a agréé 60 entrepôts dont la capacité totale de stockage s'élève à 259 700 tonnes. Les principaux produits de base qui y sont stockés et financés sont la noix de cajou brute et le café, destinés à l'exportation. Trente cinq entrepôts conservent du riz paddy, du maïs et du tournesol, mais il s'agit de structures relativement petites d'une capacité moyenne de 392 tonnes.

D'après une étude récente, le système a enregistré des déficits supérieurs au capital des gestionnaires (non livraison des marchandises par les gestionnaires d'entrepôts agréés, notamment dans le sous-secteur de la noix de cajou). Dans de tels cas, l'apurement des créances peut prendre beaucoup de temps et parfois nécessiter une procédure judiciaire. Il a ainsi fallu trois ans aux tribunaux pour déterminer les responsabilités dans une affaire concernant la sous-livraison de noix de cajou sous récépissé. Une procédure de ce type, longue et généralement coûteuse, peut gravement entamer la confiance placée dans le SRE et sa capacité à assurer la livraison dans le cadre (prévu) des contrats négociés en bourse.

L'étude a constaté que le TWLB souffrait d'un grave manque de moyens financiers et humains. Il ne dispose pas de suffisamment de personnel formé et disponible capable de procéder à l'inspection concrète des entrepôts. On constate également des lacunes à la fois dans les analyses hors-site des rapports remis par les gestionnaires d'entrepôt, et dans les rapports des tiers détenteurs embauchés afin de réaliser les inspections pour le compte du TWLB. En outre, les restrictions budgétaires du TWLB font qu'il lui est impossible d'avoir

recours aux inspecteurs aussi souvent que nécessaire. Les frais d'agrément qu'il facture aux gestionnaires d'entrepôt ne couvrent qu'une toute petite partie de ses besoins financiers, et le Conseil dépend presque entièrement du financement des pouvoirs publics.

Non seulement le TWLB n'est pas capable de fixer des tarifs d'utilisation réalistes, mais il est également confronté à des problèmes de gouvernance. Le Conseil est actuellement dominé par les représentants des agriculteurs (quatre de ses huit membres), et la répartition des sièges doit changer au profit des représentants des banques, des assurances et des principaux exportateurs.

Les difficultés de ce type accentuent les risques inhérents au SRE, comme les pertes matérielles, la détérioration de la qualité, et l'escroquerie. L'étude affirme toutefois que « *pour le moment, les incidents ne semblent pas entamer la confiance qu'inspire le système, mais cela peut rapidement évoluer si des dispositifs fiables ne sont pas mis en place pour réduire le risque de pertes plus importantes.* »

Source : Onumah *et al.*, 2013

Dans certains pays, les parties prenantes représentant les pouvoirs publics ont parfois envisagé le SRE comme un système essentiellement géré par l'État, ce qui rend difficile la mise en place d'un cadre opérationnel suscitant la confiance des parties prenantes du secteur privé, lesquelles redoutent le manque d'efficacité et des interventions brutales. Cela a été manifeste à certains moments dans plusieurs pays africains, dont la Zambie, le Kenya et le Nigéria, bien que ce ne soit peut-être plus vrai aujourd'hui. Les pouvoirs publics ont tendance à avoir des priorités à court terme, parfois motivées par des échéances électorales, ce qui les empêche de privilégier les projets de développement institutionnel à long terme dont la réalisation s'étale sur plus d'une décennie. Dans un tel contexte, ils peuvent ne pas entreprendre de réelles réformes législatives.

Le fait que, dans n'importe quel pays, le processus législatif soit très long et son issue incertaine constitue un autre problème potentiel. En ce qui concerne la Zambie, le projet de loi SRE a été examiné pendant près d'une décennie avant que le projet de loi sur les Crédits agricoles ne soit adopté en novembre 2010. La qualité des services publics peut également se révéler problématique dans le cas d'une activité de réglementation qui, en quelques mots, se doit d'être « *stricte, juste ou… ne pas être*. »

Une troisième solution : la voie de l'ECX

Une autre solution consiste à emprunter la voie de la *Bourse éthiopienne des produits de base (ECX)* et de ses variantes largement encouragées à travers le continent. L'ECX a inspiré des initiatives au Mozambique, au Malawi, en Tanzanie et au Ghana. Les promoteurs de ce modèle cherchent à obtenir l'appui sans réserve des gouvernements des pays concernés en faveur d'un modèle doté (normalement) d'un parquet avec négociation à la criée des produits de base, accompagné d'un ensemble de points de livraison (les entrepôts) dans les principales régions productrices. Les gouvernements s'investissent à des degrés divers dans le régime de propriété et de gouvernance. Les entrepôts sont essentiellement mis en place dans un objectif d'échanges commerciaux ; tous les produits de base qui y sont déposés doivent être vendus par l'intermédiaire de membres courtiers qui interviennent sur le parquet, le financement sur récépissé d'entrepôt étant le corollaire de ce principe. Dans les exemples que les auteurs ont pu rencontrer à ce jour, la vente de gré à gré en dehors de la bourse n'est pas envisagée.

> “ Un modèle doté (normalement) d'un parquet avec négociation à la criée des produits de base, accompagné d'un ensemble de points de livraison (les entrepôts) dans les principales régions productrices

En suscitant l'adhésion enthousiaste des gouvernements et en obtenant le soutien massif des donateurs, institutions financières internationales, banques et fonds d'investissement, les promoteurs cherchent à atteindre une « masse critique » permettant de lever rapidement les obstacles réglementaires et d'instaurer dans la foulée la bourse et son système connexe d'entreposage public. C'est en tout cas ce qui s'est passé avec l'ECX : dès sa troisième année d'activité (exercice 2010-2011), le volume des produits de base échangés représentait 509 000 tonnes, dont 51 pour cent était constitué de café, 41 pour cent de sésame, 7 pour cent de pois, et 1 pour cent de maïs, ce dernier étant le seul produit de base non soumis à obligation.

Ce modèle n'est néanmoins pas dénué d'accrocs :

(a) Il est d'abord très difficile de transposer le contexte éthiopien dans d'autres pays d'Afrique sub-saharienne. Le gouvernement éthiopien *a rendu obligatoire* l'exportation des cultures concernées par l'intermédiaire de la bourse des produits de base, et il a pu le faire (malgré de très nombreuses fraudes/ventes au marché noir) parce que : (1) il s'est limité aux cultures d'exportation pouvant faire l'objet de contrôles au point

d'exportation, et (2) l'autorité gouvernementale est très respectée, voire crainte, du fait que les fraudes entraînent de graves sanctions pouvant aller jusqu'à des peines d'emprisonnement de 15 ans.

(b) La plupart des ECX similaires ciblent prioritairement les cultures consommées localement telles que le maïs et le soja, qui ne peuvent pas être soumises aux mêmes obligations qu'en Éthiopie sans risquer de voir naître un immense marché parallèle illégal, comme c'était le cas du temps des monopoles céréaliers paraétatiques dans l'est et le sud de l'Afrique, avant la libéralisation. La situation s'est prolongée jusque dans les années 1980 et il en reste encore des traces aujourd'hui sous la forme d'importants flux transfrontaliers illégaux de riz et d'autres produits de base. Au vu de ce problème, les promoteurs ont le plus souvent rapidement renoncé à préconiser le passage obligatoire des cultures par la bourse des produits de base, mais cela a abouti à des situations comme celle vécue par le Ghana (voir Section 5.3.1) : l'incapacité d'expliquer quelle motivation pourraient avoir les investisseurs pour construire des entrepôts, ni comment la bourse pourrait parvenir au seuil de rentabilité.

(c) Dans la pratique, la démarche risque de flatter les instincts politiques dirigistes et court-termistes des gouvernements. Cela est manifeste au Mozambique et au Ghana où aucune concertation suffisante n'a eu lieu avec les parties intéressées sur le terrain, ainsi qu'au Nigéria où les partisans du gouvernement espéraient qu'une réorganisation de la bourse d'Abuja changerait les choses à la veille des élections.

(d) Les grands projets mettant en jeu le prestige des autorités, des IFI, des fonds d'investissement et des figures internationalement connues risquent de créer une situation semblable à celle observée en Éthiopie, où l'analyse des avantages et inconvénients de l'ECX a été insuffisante, tout comme les débats locaux et internationaux portant sur son bilan (se reporter à Coulter, 2013).

Conclusion

> « Les organismes de financement doivent adopter une approche programme à long terme

Les observations ci-dessus appuient notre conviction, point que nous développons dans la Section 7.3. Les organismes de financement doivent adopter une approche programme à long terme qui seule permettra d'accroître progressivement l'influence des parties prenantes locales souhaitant améliorer le fonctionnement de la chaîne

de valeur. Malgré les diverses difficultés auxquelles est confronté le Conseil ghanéen des céréales, nous nous félicitons à cet égard de l'appui que lui apporte l'USAID. Le Conseil a élaboré son expérience au travers d'un SRE régi par contrat, tout en plaidant en faveur d'un système national réglementé. Son expérience en tant que professionnel en fait un partisan plus prudent, doté d'une vision stratégique, et peut lui permettre d'orienter les processus officiels vers une issue positive.

5.5.2 Réforme juridique dans la région de l'OHADA

Du point de vue législatif, il est possible d'accomplir une réforme dans toute l'OHADA. S&W a rencontré la société ivoirienne Brizoua-Bi afin de mieux appréhender cette éventualité. L'Annexe 3, Section 12.5 (*Présentation succincte des principales dispositions de l'OHADA*) expose certains éléments historiques du régime juridique de l'OHADA et des lois existantes applicables au financement des produits de base.

Le processus d'adoption de nouveaux Actes de l'OHADA est long et nécessite à terme l'unanimité des votants. L'application de textes législatifs sur le SRE dans toute la région de l'OHADA par l'intermédiaire d'un Acte uniforme serait manifestement une tâche difficile à réaliser. Forte de sa longue expérience en matière de dispositions législatives de l'OHADA, Brizoua-Bi émet néanmoins l'avis selon lequel il est possible d'encourager le financement sur entrepôt dans le cadre de la législation existante. L'Acte des sûretés stipule par exemple que la constitution d'un gage de produits de base sans dépossession peut donner lieu à l'émission par le RCCM d'un *bordereau de gage des stocks* qui atteste que la convention de gage en question a bien été enregistrée auprès du RCCM. Le bordereau de gage peut être endossé par un créancier gagiste au profit d'un tiers, lequel acquiert alors les droits d'un créancier gagiste concernant les marchandises gagées. Le bordereau ne transfère pas la propriété des biens, pas plus qu'il ne constitue un titre de propriété, mais le mécanisme d'endossement est un moyen pratique de transférer certains droits sur les produits de base sous-jacents.

Le bordereau de gage n'est toutefois intéressant que dans le cas des gages inscrits sans dépossession. Les examens juridiques et techniques préalables laissent à penser que les gages avec dépossession non inscrits sont la pratique la plus courante, ce qui signifie que le bordereau de gage est d'une utilité pratique limitée pour le moment.

Rien dans l'Acte des sûretés ne s'oppose à l'adoption, dans chaque État membre, de dispositions législatives propres concernant la possibilité

d'émettre un instrument de type récépissé d'entrepôt lors de la constitution d'un gage de produits de base avec dépossession. En d'autres termes, en vertu de la législation actuelle de l'OHADA, chaque pays de l'OHADA a toute latitude pour légiférer en matière de récépissés d'entrepôt dans le cadre d'une constitution de gages de stocks avec dépossession. En admettant que le récépissé d'entrepôt offre une meilleure sûreté au créancier gagiste (par exemple, en lui fournissant, entre autres, une preuve de propriété sur les produits de base stockés dans l'entrepôt), Brizoua-Bi y est favorable dans les pays de l'OHADA, et en particulier en Côte d'Ivoire.

6 Prêt garanti sur la production actuelle ou à venir (type D)

Dans les pays considérés, de très nombreux prêts ont été consentis pendant longtemps en vertu d'accords de sous-traitance. Les principaux outils permettant de garantir le remboursement ne sont toutefois pas les sûretés légales prises sur la production agricole, mais les dispositifs de surveillance du prêteur et, pour certaines cultures encombrantes (telles que la cane à sucre) ou de grande valeur (comme les légumes transportés par avion), l'absence d'autres acheteurs dans le voisinage. Avec le dispositif de Wienco/MAFA étudié dans la Section 5.3.1, nous avons constaté que le prêteur avait recours à d'autres mesures radicales comme la police et les tribunaux pour veiller à la livraison des produits prévue au contrat. En Côte d'Ivoire, nous avons entendu dire que les banques consentent des prêts aux producteurs en échange d'une sûreté prise sur les cultures, et qu'en cas de non remboursement, elles peuvent très bien envoyer un prestataire extérieur récolter le caoutchouc au titre des dispositions contractuelles qui prévoient une cession de créances.

Nous croyons toutefois savoir que les organismes de financement s'intéressent principalement au recensement des cas offrant la possibilité de créer de nouveaux instruments financiers tels que les reconnaissances de dette agricole du Brésil (*cedulas de produtos rurais*), les contrats à terme souscrits par une banque ou une autre partie et qui peuvent être financés ou même échangés sur une bourse des produits de base. Nos sondages sur ce point laissent à penser que, dans la plupart des pays africains, il n'est pas très réaliste d'attendre des banques qu'elles prennent une sûreté sur de tels documents, sachant qu'elles sont souvent peu disposées à financer en échange d'une sûreté réelle avec dépossession détenue dans les entrepôts. Le fait que l'on soit très majoritairement en présence de petits producteurs agricoles, contrairement au Brésil, et la faiblesse des coopératives représentent également un défi de taille.

Nous avons toutefois eu un échange sur cette proposition avec un grand banquier ivoirien qui pense qu'elle serait envisageable avec les producteurs

ivoiriens de caoutchouc, dont beaucoup disposent de plantations de 50 à 100 ha. Il faudrait notamment prendre en considération la compétence de la partie procédant à l'émission des documents, ainsi que l'existence d'une assurance adaptée en cas de perte des récoltes. Si les organismes de financement souhaitent creuser l'idée des obligations agricoles, nous proposons de l'expérimenter avec le sous-secteur ivoirien du caoutchouc.

7 Conclusions

7.1 Avantages et inconvénients des différents types

Le warrantage et la tierce détention ne constituent pas des remèdes miracles. Ce sont plutôt des outils pouvant être combinés à d'autres pour contribuer au développement de la chaîne de valeur agricole. Le Tableau n°7 met en évidence les principaux avantages et inconvénients des différentes méthodes examinées.

Tableau n°7 : Principaux avantages et inconvénients des types étudiés

	Avantages	Inconvénients	Principaux pays considérés y ayant recours à ce jour
Type A	• Petite échelle, participation directe des agriculteurs • Haut niveau de responsabilité et de remboursement • Meilleure *gestion de* l'économie domestique/*épargne forcée* • Étape intermédiaire vers une approche axée sur le marché	• Offre rigide aux échéances fixes • Dépendance à l'égard de l'appui au projet, notamment concernant la construction d'entrepôts • Mauvaise connaissance du marché parmi les producteurs	• Madagascar, Burkina Faso et Niger
Type B	• Élément important des principales chaînes de valeur qui font vivre des millions de familles • Activité spontanée, indépendante des gouvernements et des donateurs	• Économies d'échelle – coûts fixes élevés par lieu d'implantation/ inaccessible à la plupart des clients ruraux • À la merci de la fraude dans certains pays	• Tous les pays hormis Madagascar

	Avantages	Inconvénients	Principaux pays considérés y ayant recours à ce jour
Type C	• Système ouvert, exposé à la concurrence, accessible à la population • Facilite la détermination des prix, la négociation et le développement de bourses des marchandises	• Nécessite une réglementation ou une autorégulation, ce qui est difficile • Économies d'échelle dans la gestion et la surveillance des entrepôts • Coût initial élevé de l'appui extérieur	• Ouganda, Ghana

7.2 Principaux facteurs de réussite

Nous avons étudié un ensemble hétérogène d'initiatives dans un très grand nombre de pays différents. Quels sont les principaux ingrédients qui en assurent le succès ? Pour répondre à cette question, regardons les neuf cas repris dans le Tableau n°8.

Tableau n°8 : Facteurs contribuant à la réussite ou à l'échec des initiatives

Pays	Initiative (type)	Facteur de réussite	Cause d'échec (avéré ou potentiel)
Burkina Faso	Tierce détention pour les agriculteurs et les transformateurs (A/C)	• Impulsion par les parties intéressées • Vision et initiative	• Risques découlant du manque d'expérience • Tendance à l'interventionnisme des pouvoirs publics
Niger	Crédit-stockage communautaire 1999-2009 (C)	• Forces de l'offre : responsabilité, appropriation • Vision et initiative des promoteurs • Engagement sur le long terme (1999-2007)	• Manque de souplesse de l'offre • Dépendance à l'égard des donateurs pour la construction des entrepôts • Envergure limitée
Sénégal	Riz de la vallée du fleuve Sénégal en tierce détention (A)	• Impulsion par les parties intéressées • Grande envergure • Appui des pouvoirs publics et des donateurs	• Contradictions dans les décisions, nécessité d'une impulsion nationale et de choix stratégiques fermes

Pays	Initiative (type)	Facteur de réussite	Cause d'échec (avéré ou potentiel)
Ghana	Conseil ghanéen des céréales (B)	• Impulsion par les parties intéressées • Appui des organismes de financement sur le long terme	• Turbulence monétaire • Cohésion et gouvernance du GGC • Taille réduite des marchés formels
Côte d'Ivoire	Fonds de garantie des coopératives café-cacao (FGCCC), 2004-2008		• Insuffisances de la gestion • Incapacité à impliquer les acteurs concernés • Réticence officielle à récuser les coopératives qui dysfonctionnent
Côte d'Ivoire	Initiative d'entreposage public (B)	• Expérience adéquate des parties intéressées • Impulsion du gouvernement et des parties intéressées • Facteur d'échelle	• Pas encore concrètement expérimenté à ce jour
Madagascar	Système des GCV (C)	• Forte demande sous-jacente • Vision et initiative • Démarche à long terme	• Gestion médiocre de la qualité et du risque
Mozambique	Bourse BMM et système d'entreposage (B)	• 39 nouveaux silos, d'une capacité de 200 000 tonnes + laboratoire CQ	• Initiée par le gouvernement ; absence de consultation des acteurs privés • Absence de modèle économique ou de capacité technique
Ouganda	SRE réglementé pour les céréales (B)	• Politique libérale des autorités en matière de commerce des cultures vivrières	• Manque d'économies d'échelle • Pas de vision partagée chez les promoteurs • Faible participation des acteurs privés

D'autres explications sont proposées ci-après, pays par pays :

(a) Madagascar : avec la mise en place des GCV, on observe : (1) une forte demande sous-jacente en termes d'amélioration de la sécurité alimentaire et des moyens d'existence, et la capacité d'amortir les fluctuations saisonnières prévisibles des prix des denrées de base ; (2) une offre assez simple et réalisable du point de vue institutionnel ; (3) une vision et une

initiative fortes de la part des promoteurs, y compris des personnes issues des coopératives de crédit françaises, des représentants des producteurs, des agents publics et des banquiers ; et (4) un engagement sur le long terme des organismes de financement qui ont maintenu leur appui pendant près de 18 ans. Cela a donné aux acteurs la possibilité d'adapter leur démarche à la lumière de l'expérience ; ils ont notamment appris, à force de tentatives et d'erreurs, que se concentrer exclusivement sur les OP et en faire les principaux protagonistes ne fonctionnerait pas dans le contexte malgache.

(b) Burkina Faso : nous observons ici l'essor récent d'activités de tierce détention au service de la transformation (souvent artisanale) des produits agricoles et des groupements de producteurs. Ces pratiques se distinguent nettement du modèle dominant de la tierce détention qui fleurit autour des échanges internationaux caractérisés par de gros volumes. Cette innovation (expérimentale) se caractérise principalement par la vision des choses, la prise d'initiative, et l'impulsion donnée par quelques-unes des principales parties intéressées (notamment les TD et les banques), lesquelles réussissent à travailler efficacement avec les organisations de producteurs et les petits transformateurs. L'expansion rapide de cette activité ainsi que l'expérience réduite des acteurs constituent toutefois une source de risques.

(c) Niger : la généralisation du crédit-stockage communautaire doit beaucoup aux efforts et à la vision de personnes de premier plan qui ont promu l'offre sous l'égide de la FAO pendant près de dix ans, ainsi qu'à l'émergence de l'IMF de crédit direct qui a rempli le vide laissé par des IMF mutualistes (coopératives de crédit) en faillite. L'offre en elle-même présente des atouts et des faiblesses.

(d) Sénégal : dans la vallée du fleuve Sénégal, les rizières irriguées ont été mises en valeur grâce à une utilisation du contrôle des stocks et de la tierce détention à différentes étapes de la chaîne de valeur. L'initiative a réussi à surmonter bon nombre de difficultés traditionnelles qui empêchaient le riz sénégalais de concurrencer les importations en termes de prix et de qualité. Il reste toutefois des problèmes à résoudre dans ce domaine. Parmi les principaux facteurs de réussite, on peut relever les économies d'échelle (l'entreprise concerne des dizaines de milliers de tonnes de riz par récolte), et le fait que l'initiative soit conduite par les parties intéressées. Les pouvoirs publics ont fortement soutenu la production locale de riz par l'intermédiaire de l'autorité chargée de

l'irrigation (la SAED), tout comme les partenaires du développement, mais il est nécessaire de renforcer le rôle de meneur de la société civile afin de résoudre les contradictions sous-jacentes des mesures prises.

(e) Le cacao en Côte d'Ivoire : ce pays a connu plusieurs tentatives visant à accroître le rôle des coopératives et des PME dans la commercialisation du cacao, y compris du Fonds de garantie des coopératives café-cacao (FGCCC), et le recours aux services de tierce détention. Elles n'ont généré que peu d'effets durables, en raison notamment d'une mauvaise gestion et d'une réticence officielle à disqualifier les coopératives qui dysfonctionnaient, dont certaines étaient des entités fictives (se reporter à la Section 4.6.1).

(f) L'entreposage public en Côte d'Ivoire : l'initiative en cours semble avoir une assez bonne chance de réussir, étant donnés l'ampleur potentielle des activités, la participation de nombreuses parties prenantes dotées d'une grande expérience des CTD, et l'appui de l'IFC qui s'est engagé sur le long terme.

(g) Ghana : avec le GGC, les parties intéressées du secteur privé ont établi des normes relatives aux entrepôts, à la gestion et aux céréales au niveau des entrepôts communautaires et de regroupement, et ils ont mis en place un SRE réglementé propre aux denrées de base locales. Le dispositif est confronté à d'importantes difficultés mais devrait y remédier, et servir de caisse de résonance et de partenaire potentiel pour de nouvelles initiatives telles que la création d'une bourse des produits de base.

(h) Mozambique : les pouvoirs publics ont créé la BMM, construit une série de silos, et initié la rédaction d'un projet de loi sur les RE, mais le secteur privé participe peu au processus, et la BMM manque d'un modèle économique ou de capacité technique. L'étude pays résume la situation ainsi : « À moins qu'existent un projet réel de confier les silos à des gestionnaires privés extrêmement compétents, *ainsi qu'une capacité à réglementer efficacement leur utilisation, le risque est grand de voir les silos de la BMM* être mal gérés et sous-*utilisés*. » La BMM et le SRE proposé semblent faire partie d'une stratégie en faveur d'une plus grande influence officielle sur les marchés des denrées agricoles.

(i) Ouganda : le système réglementé d'entreposage public pour le maïs n'a pas beaucoup avancé. Contrairement à la plupart des pays de l'Est et du Sud de l'Afrique, dont l'intervention fréquente sur les marchés est susceptible de décourager les adeptes du stockage saisonnier, la

politique libérale des autorités en matière d'échanges et d'exportations des denrées de base constitue un aspect très positif. L'initiative a toutefois souffert d'économies d'échelle insuffisantes, d'une absence de vision partagée à la fois par les promoteurs nationaux et internationaux, et du peu d'implication d'acteurs privés de plus grande envergure.

En conclusion, les facteurs d'échelle jouent un rôle déterminant dans la réussite des différents types d'initiatives de W/TD. Dans le cas des activités de type B et de type C, ceci s'explique par les coûts fixes élevés induits par la gestion/tierce détention des entrepôts, auxquels s'ajoutent éventuellement ceux liés au cadre réglementaire. Les entrepôts de type A ont des frais généraux peu élevés et, dès lors qu'un financier est trouvé, ils peuvent être exploités à une échelle beaucoup plus réduite dans des collectivités rurales. Cependant, étant données les dépenses importantes consacrées à la promotion de l'outil, son utilisation ne se justifie d'un point de vue économique que s'il y a bon espoir de le voir adopté de façon durable par un grand nombre de collectivités.

(a) Les aspects économiques, à la fois en termes de demande et d'évolutivité, sont essentiels à la réussite des initiatives d'entreposage et de tierce détention. La réticence ou l'incapacité des promoteurs à s'en préoccuper dès le départ conduit parfois à des difficultés par la suite. C'est ce qui s'est produit avec le SRE réglementé en Ouganda, qui a pâti d'un manque de clarté au moment de l'élaboration du projet. Le projet pilote sur le riz dans la vallée du fleuve Sénégal a, lui aussi, été pénalisé par des facteurs économiques, les pouvoirs publics étant confrontés à un problème politique délicat et persistant (à savoir trouver un compromis entre soutenir la production nationale et garantir un riz à bas prix à une population urbaine, dont près de 50 pour cent est devenue dépendante des brisures de riz, sous-produit des énormes rizeries asiatiques).

Autres facteurs clés de réussite constatés :

(a) La vision et la prise d'initiative des promoteurs, qu'ils soient privés, publics ou étrangers

(b) L'implication et l'initiative du secteur privé

(c) La possibilité d'ajuster les approches à la lumière de l'expérience

(d) Le rôle des pouvoirs publics, selon qu'ils constituent un appui ou une entrave.

La prise en compte de ces derniers facteurs s'inscrit essentiellement dans un *processus*. Lorsqu'un projet est évoqué pour la première fois, ses instigateurs ne partagent pas toujours une même vision du résultat attendu et des moyens d'y parvenir ; l'implication et la motivation du secteur privé peuvent faire défaut ; les orientations politiques et les mesures des pouvoirs publics peuvent freiner l'initiative. Dès lors, s'ils souhaitent obtenir des résultats, les organismes internationaux de financement et d'assistance technique peuvent avoir à proposer leur appui sur le long terme, souvent sur plus d'une décennie.

Nous pouvons d'ores et déjà repérer les éléments d'une approche programme chez certains organismes. L'USAID et d'autres acteurs ont ainsi apporté un appui sur le long terme au Conseil des céréales d'Afrique de l'Est. Dans le cas du Ghana, l'USAID a continué à apporter son soutien au développement du marché des céréales (initié avec le projet Advance 1) à travers le projet Advance 2 (avec toutefois des interruptions et des oublis lorsque l'USAID soumet de nouveaux projets). En ce qui concerne le groupe de la Banque mondiale, à la fois la Banque mondiale et l'IFC apportent désormais un appui thématique sur le long terme aux systèmes de récépissé d'entrepôt et aux bourses des produits de base à travers le monde. Nous avons également évoqué plus haut l'appui sur le long terme apporté par l'AFD au réseau des CECAM et aux GCV.

7.3 Nécessité d'adopter une approche programme/ limites de l'approche projet

Malgré l'orientation vers une approche programme, l'intervention des donateurs est essentiellement motivée par la nécessité de présenter des résultats pendant la durée de vie des projets, parfois au détriment des effets à long terme. Trente projets du FIDA comporteraient des volets sur les récépissés d'entrepôt, mais il ne semble pas exister de référentiel thématique dans lequel les chercheurs et les porteurs de projet pourraient puiser. L'étude technique sur le Sénégal rend compte d'une initiative de type A, appuyée par un projet de microfinance financé par la Belgique et par deux ONG, présentée comme une *brillante réussite*, mais sans qu'aucun élément ne puisse attester de sa pérennité au-delà du terme du projet.

L'exemple du Burkina Faso met en évidence les limites des approches projets. Nous constatons que de grands projets financés par des donateurs (PICOFA et PAPSA) aident des OP locales à mettre en œuvre le crédit-stockage communautaire grâce à une *approche décentralisée*, mais sans l'appui de structures de niveau supérieur qui les aideraient à régler les problèmes

(telles que les négociations avec les IMF, la commercialisation des céréales, etc) lorsque le projet ne bénéficie plus d'aucun soutien. Nous constatons également qu'ils construisent et rénovent des entrepôts communautaires, mais seulement sur la durée du projet. Il n'existe pas de mécanismes permettant aux agriculteurs d'accéder à des capitaux pour la construction de ces entrepôts une fois le projet terminé : l'essor de cette activité est donc dépendant de la capacité des donateurs et des pouvoirs publics à poursuivre le financement de projets précis.

7.4 Nécessité de renforcer les capacités

Le rapport attire l'attention sur la nécessité de renforcer les capacités des parties prenantes participant au SRE et à la tierce détention en Afrique (se reporter au Tableau n°9).

Tableau n°9 : Possibilités de renforcement des capacités

Pays/ Région	Activité	Section dans le présent rapport
Afrique de l'Ouest	Les banques qui financent déjà le warrantage et créent même des sociétés de tierce détention, mais qui ont encore besoin de développer la gestion interne et le cadre du suivi de la commercialisation qui leur seront nécessaires pour accroître leur portefeuille de prêts dans ce domaine.	4.4 4.5
Sénégal	La CNCAS a besoin de renforcer ses capacités en matière de financement sur récépissé d'entrepôt. L'exemple de FEPROMAS souligne le besoin d'une formation appropriée des agriculteurs participant à des activités de warrantage.	4.6.3
Niger	Asusu et Coopec-Kokari, qui ont saisi les occasions de financement dans les villages ruraux reculés, le premier diversifiant son portefeuille d'offres.	3.4.2
Sénégal et Burkina Faso	Les réseaux de microfinance mutualistes dans tout le pays qui pourraient prendre exemple sur leurs homologues malgaches et proposer bien plus de crédits-stockage.	3.4.4 et 3.4.6
Burkina Faso	Les sociétés de tierce détention nouvellement créées qui proposent des dispositifs novateurs dans les régions rurales, en développant la structure des chaînes de valeur, et en améliorant la place des petits producteurs et des PME dans celles-ci, mais qui auront besoin d'être accompagnées par des spécialistes qui les aideront à s'étendre et à limiter les risques associés.	4.6.4

Ouganda	Besoin de programmes de formation afin de familiariser les banques et la clientèle rurale aux activités du SRE, et d'inciter les exportateurs à développer ou à étendre leurs chaînes d'approvisionnement aux fournisseurs ruraux, que les banques pourront alors aider grâce à un SRE géré par un TD.	4.6.5
Madagascar	Besoin immédiat de formation à la manutention des produits de base et à une meilleure gestion du risque.	3.3

La démarche de renforcement des capacités est présentée dans les recommandations ci-après.

7.5 Les pays du Sahel à la croisée des chemins : quelle voie suivre ?

Ces dernières décennies ont été marquées par de nombreuses tentatives visant à créer des marchés en privilégiant les initiatives venant de la base, communautaires et coopératives, souvent financées par des IMF mutualistes inspirées du modèle européen de Raffeissen, avec des résultats divers allant de la réussite à l'échec retentissant. Les avis divergent souvent en ce qui concerne le niveau de réussite. C'est le cas pour deux des coopératives paysannes de commercialisation agricole les plus connues, Faso Jigi au Mali, et l'UGCPA-BM au Burkina Faso. Certains les considèrent comme des réussites quand d'autres, tout en reconnaissant les résultats obtenus, s'interrogent sur leur intérêt économique au regard des sommes considérables investies par les donateurs dans leur développement[41].

Le Burkina Faso constitue un exemple intéressant qui permet d'observer trois approches distinctes :

(a) Le modèle du warrantage c., avec de petits entrepôts locaux et des stocks à identité préservée au nom de chaque agriculteur

(b) Le développement de coopératives de services (ou d'autres types d'OP) telles que l'UGCPA et la FEPAB, qui ont privilégié l'achat d'intrants (parfois en échange de produits) afin d'accroître la production, mais cherchent désormais à créer une structure nationale de commercialisation dotée d'entrepôts qu'elles géreront pour le compte de leurs membres

41 Observation de l'auteur fondée sur de nombreux entretiens réalisés avec des personnes investies dans ces initiatives.

(c) Des innovations récentes de la part des banques et des prestataires de services spécialisés (tiers détenteurs) qui cherchent de nouvelles possibilités de prêts dans le développement des chaînes de valeur agricoles.

Les démarches (b) et (c) ménagent une transition du financement de type A au financement de la chaîne de valeur pouvant mobiliser des financements de type B ou de type C. Chacun a ses propres atouts et faiblesses ; ils se chevauchent souvent, et il est impossible de savoir dans quelle mesure il vaut mieux en privilégier un au détriment d'un autre. Au Burkina Faso, les TD parviennent à offrir des services à une échelle beaucoup plus réduite que dans les autres pays considérés, mais reste à savoir jusqu'à quand. On pourrait aussi envisager la mise en œuvre de dispositifs de caution mutuelle (DCM) par les pairs qui, s'inspirant de l'expérience française, permettraient aux membres d'accéder au financement à partir de déclarations de stock. Si l'on ne doit pas sous-estimer les difficultés que cela soulève, l'avantage potentiel de cette démarche est le suivant : se passer du recours à un tiers détenteur indépendant serait plus rentable à plus petite échelle que les financements de types B et C. Nous examinons le DCM à l'Annexe 4, en proposant qu'il soit mis en œuvre au sein des coopératives de services et chez les producteurs de semences.

Dans ce cas, les organismes de financement devraient s'efforcer d'adopter une approche souple, fondée sur l'acquisition de connaissances, afin de déterminer la meilleure voie à suivre, en commençant avec le Burkina Faso qui deviendrait ensuite une source d'informtions pour d'autres pays. Le Burkina Faso est un terrain idéal pour cela étant donnés le cadre politique globalement favorable au W/TD et le consensus existant parmi les parties prenantes privées, les pouvoirs publics et certains donateurs (notamment KFW) quant au rôle que jouent le crédit-stockage et les systèmes de financement sur récépissé d'entrepôt dans la sécurité alimentaire et le développement des chaînes de valeur agricoles. Nous reprenons cette idée dans les recommandations formulées pour le Burkina Faso dans la Section 8.2.2.

7.6 Mise en garde contre les investissements directs

Certains programmes intergouvernementaux et de donateurs ont choisi d'investir directement dans des bourses des produits de base et les activités d'entreposage qui leur sont liées. Nous mettons toutefois en garde contre cette pratique qui peut entraîner d'éventuels conflits d'intérêt avec le dernier des rôles que nous avons énumérés ci-dessus (à savoir capitaliser les expériences et les verser au domaine public). Nous estimons que c'est en partie ce qui s'est produit avec la Bourse éthiopienne des produits de base (ECX) et son

modèle de système de récépissé d'entrepôt. Il a été ardemment promu dans toute l'Afrique comme un produit de marque reproductible que plusieurs gouvernements souhaitent mettre en œuvre tel quel ou avec des variantes. C'est le cas du Mozambique (voir l'étude technique sur le pays), du Ghana (voir l'étude technique sur le pays), du Nigéria et du Malawi. Peu de fonds ont toutefois été consacrés à l'étude de l'expérience éthiopienne et aux leçons pouvant en être tirées et qui pourraient être utiles pour les pays désireux d'adopter ce modèle[42]. Dans le cas de la Bourse ghanéenne des produits de base (GCX), nous pensons qu'il faudrait accorder davantage d'attention aux besoins propres du pays, plutôt que de se référer à l'Éthiopie où le modèle a été conçu.

7.7 Principales observations juridiques

Les différents moyens juridiques de parvenir à un système réglementé d'entreposage public sont examinés en détail dans la Section 5.5 du présent rapport. Les pays ont le choix entre une approche législative, une approche volontaire ou une approche de type *big bang,* allant de pair avec la mise en place d'une bourse des produits de base et des entrepôts associés, et inspirés du modèle éthiopien. Nous préconisons toutefois le plus souvent une approche progressive animée par les parties prenantes locales afin d'améliorer le fonctionnement des chaînes de valeur au sein desquelles ils interviennent, et aboutissant à des propositions législatives tenant pleinement compte des avantages et inconvénients.

Les pays devraient également bien préciser la portée de la législation et de l'autorité de contrôle en évitant de confier à l'autorité une mission trop lourde, en termes de produits de base et de types d'entreposage à contrôler, qu'elle n'aurait pas les moyens d'honorer. Comme l'indique l'étude juridique sur l'Ouganda (Volume III), cela peut placer les entreprises dans une situation d'ambiguïté juridique.

Trouver une autorité compétente et fiable n'est pas une tâche aisée, et l'expérience de certains pays (non considérés) montre que le choix de l'organe de surveillance peut être la source de graves dissensions interministérielles. S'il est en théorie logique de vouloir désigner l'organe peu de temps après avoir légiféré, il peut être plus judicieux dans la pratique d'adopter au préalable les textes stipulant les droits et obligations des parties avant de désigner une ou des autorités de contrôle ayant pour mission de réglementer certains produits de base.

42 Le sujet est traité par Coulter (2013).

Quand il n'existe ni soutien ni infrastructure pour la mise en place d'un système réglementé, il est possible d'envisager des évolutions moins radicales du cadre juridique afin d'encourager le financement des produits de base. Sans intervention juridique, il n'est pas possible d'instituer des récépissés d'entrepôt reconnus comme des titres de propriété négociables. On privilégie dès lors le régime des sûretés et des mesures qui garantissent par d'autres moyens aux créanciers la prise de sûreté opposable et réalisable sur les produits de base stockés. L'élimination des obstacles financiers à la prise de sûreté, tels que les droits de timbre et les frais d'inscription, peuvent ainsi inciter les financiers à conclure des accords de financement garanti.

On pourrait encore améliorer le régime des sûretés dans plusieurs des pays considérés en rendant les registres des garanties plus fonctionnels. Toutefois, et même si ces registres son efficaces sur le plan opérationnel, ils ne sont utiles que s'ils sont concrètement utilisés et qu'ils servent à notifier juridiquement aux parties l'existence d'une sûreté, et garantissent au détenteur la priorité sur les éventuels créanciers concurrents.

Les pays où l'inscription des gages est actuellement exigée peuvent aussi supprimer cette obligation en vertu du fait qu'un gage suppose la possession des marchandises garanties. Étant donné qu'une seule partie peut être en possession réelle des marchandises à un moment précis, cela devrait conférer une protection juridique contre les prérogatives de tiers. Cette solution nécessite de bien réfléchir à la manière de traiter la question de l'ordre des sûretés concurrentes, y compris des sûretés sans dépossession. En règle générale, la sûreté sans dépossession est soumise à inscription : c'est le moyen le plus efficace d'attester des sûretés réelles auprès des parties tierces. Un gage (non inscrit) avec dépossession devrait rester grevé de toute sûreté sans dépossession antérieurement inscrite. Il faut donc veiller à une meilleure fonctionnalité des registres, même dans les cas où l'inscription des gages n'est pas requise. Les consultants juridiques dans la région de l'OHADA indiquent que l'inscription auprès du RCCM peut prendre jusqu'à 60 jours. De tels délais créent un risque supplémentaire dès lors que des sûretés réelles concurrentes peuvent être consenties en peu de temps.

Les financiers auraient davantage confiance si cette initiative s'accompagnait d'une réglementation effective concernant les professions de gestionnaire d'entrepôt et de TD. Un financier doit en effet le plus souvent s'en remettre à la possession virtuelle conférée à ces parties tierces.

Dans les pays de l'OHADA, deux méthodes permettent aujourd'hui de rendre un gage opposable : la prise de possession ou l'inscription auprès du RCCM. Dans le dernier cas, l'inscription donne lieu à la remise d'un bordereau de gage, outil qui peut se révéler utile pour le financement des produits de base. Toutefois, dans la pratique, les parties semblent délaisser l'inscription au profit de la prise de possession.

Comme nous l'avons expliqué dans la Section 5.4.2, il peut s'avérer complexe d'adopter une législation pour toute la région de l'OHADA, en raison de l'unanimité requise. Il vaut peut-être mieux commencer par adopter dans un ou deux pays les textes de lois utiles au niveau national, et s'inspirer ensuite de leur expérience afin d'élaborer une législation pour toute la région. Étant donnés les économies d'échelle que permet la réglementation des entrepôts et le besoin de développer des échanges transfrontaliers, une approche supra-régionale peut se révéler pertinente à long terme. La Côte d'Ivoire pourrait constituer un bon point de départ, compte tenu de l'ampleur de l'activité de tierce détention dans le pays, de son expérience réglementaire, de la dynamique de création d'entrepôts publics, de l'approche constructive du gouvernement, et de la forte participation des parties prenantes.

8 Recommandations

Nous présentons nos recommandations dans trois sections. La Section 8.1 formule aux trois organisations commanditaires une recommandation stratégique visant à mettre en place un programme commun propre aux produits agricoles. Dans la Section 8.2, nous proposons des initiatives à court terme (*mesures simples*) à mettre en œuvre immédiatement. Enfin, dans la Section 8.3, nous suggérons d'autres initiatives à plus long terme.

8.1 Mettre en place un programme propre aux produits agricoles

Les trois organismes de financement ont défini ensemble la mission de la présente étude. Notre principale recommandation est qu'ils étudient la possibilité de prolonger ce partenariat au travers de l'élaboration d'un *Programme commun sur les produits agricoles* (le Programme), visant à développer le financement garanti sur des produits de base et les innovations connexes de la chaîne de valeur en Afrique. Les fonctions du Programme comprendraient :

(a) Des analyses et un appui indépendants aux organismes de financement. Il collaborerait de façon thématique avec les bureaux locaux et les projets de chaque organisme de financement, et procurerait des analyses et un appui indépendants aux initiatives de projets pertinentes dans le domaine de la commercialisation et du financement des produits de base.

(b) Un renforcement des capacités par la formation, l'accompagnement, la mise en place d'atelier de travail, et la certification de la qualité. Le Programme collaborera étroitement avec les principaux acteurs intéressés par le financement sur récépissé d'entrepôt, en particulier les banques et les IMF, les TD et les OP, en proposant des ateliers de travail et des séances de formation - le Tableau n°9 reprend quelques-unes des

initiatives de renforcement des capacités évoquées dans d'autres parties du présent rapport. Les lecteurs en quête de conseils et d'études de cas sur la formation des banques peuvent consulter le guide que l'IFC a fait établir à cette intention (voir *IFC Advisory Services*, 2013).

(c) Un fonds sur projet devrait être créé afin d'appuyer les initiatives dans ce domaine. Parmi les priorités devraient figurer le renforcement des capacités des institutions financières et des services de développement professionnel, afin d'aider certaines institutions en plein essor à développer des compétences de gestion et des structures de conformité conformes aux rôles auxquels elles aspirent.

(d) L'aide des tiers détenteurs à s'organiser professionnellement, à fixer des normes et à faire reconnaître leurs compétences. Les incidents liés aux escroqueries mettent en évidence la nécessité de prendre des mesures dans ce sens. Le Programme devrait être conçu pour favoriser l'entraide du secteur en la matière, notamment chez les TD intervenant dans l'arrière-pays et les régions enclavées.

(e) La conception et l'expérimentation d'un modèle solide, en partie financé par la puissance publique, d'aide à la construction d'entrepôt. Les rapports techniques par pays mentionnent à plusieurs reprises qu'il n'y a pas suffisamment d'entrepôts et de matériel de manutention des céréales adaptés à la disposition des OP, des négociants ruraux, des TD et des gestionnaires d'entrepôt professionnels. La pénurie de financement à terme en Afrique, et son coût souvent très élevé, nuit de toute évidence au développement des marchés agricoles. Du côté des donateurs, le bilan du financement des magasins ruraux (et même des grands silos) est médiocre, et les installations sont souvent restées inoccupées ou sous-utilisées ; il est tout bonnement inacceptable de continuer à reproduire les mêmes erreurs. L'élaboration et l'expérimentation d'un modèle (ou de plusieurs modèles) conçu(s) pour garantir un niveau élevé d'utilisation, dans la perspective de généraliser sa mise en œuvre, constituent donc une priorité. Nos constatations nous laissent penser que le Burkina Faso, le Ghana et/ou Madagascar se prêteraient bien à cette expérimentation. Nous l'abordons plus en détail dans l'Encadré **n°**6.

ENCADRÉ N°6 : CARACTÉRISTIQUES POSSIBLES D'UN (DE) MODÈLE(S) DE FINANCEMENT DES ENTREPÔTS

L'élaboration d'un modèle de financement des entrepôts devrait aller de pair avec un inventaire des expériences existantes (en privilégiant les cas les plus exemplaires), la consultation des spécialistes compétents, et une étude de la situation sur le terrain dans les pays où la mise en œuvre est envisagée. Sans présager du résultat de ce processus, nous souhaitons cependant que les idées suivantes soient prises en compte :

Nous aimerions que les fonds accordés soient équivalents au financement hypothécaire octroyé par les banques locales, avec l'objectif explicite de les voir s'impliquer davantage dans le financement à terme de ce type de structures. Les bénéficiaires seraient choisis en fonction de critères simples (à savoir : groupe cible, expérience du promoteur, systèmes de gestion interne), et en toute transparence. Il faudrait adopter quelques principes essentiels, tels que :

- Les bénéficiaires contribuent en grande partie aux coûts du capital et du financement (à savoir à hauteur de 50 pour cent à 60 pour cent), bien que cette part puisse varier en fonction de la finalité de l'investissement (à savoir, la sécurité alimentaire locale, ou la commercialisation de la production excédentaire)
- L'utilisation des entrepôts par les bénéficiaires répond à un ensemble de règles d'intérêt public, semblables aux dispositions du Conseil ghanéen des céréales (GGC) applicables aux entrepôts communautaires et de regroupement
- L'incapacité à rembourser ou à se conformer aux règles édictées entraînera des sanctions concrètes, pouvant aller jusqu'à la fermeture et/ou la vente des installations
- Après expiration des délais convenus, la propriété revient entièrement au gestionnaire
- La gouvernance et la gestion seront protégées contre toute influence politique partisane (du pouvoir en place ou de l'opposition) dans le pays concerné.

Instaurer un cadre aussi stricte n'est pas chose aisée, mais nous estimons qu'il s'agit là d'une condition préalable indispensable au

succès de l'entreprise. Faire assumer aux bénéficiaires une part importante des coûts est un moyen de s'assurer que l'aide revient aux parties les plus sérieuses et les plus motivées, capables de produire les flux de trésorerie nécessaires. Cela tient également compte des mises en garde de l'auteur du rapport technique sur le Sénégal contre le risque de favoriser la dépendance. Concernant le point (d), nous pensons qu'il vaut mieux que la propriété soit clairement attribuée à une personne ou à une entité privée, ce afin d'éviter le flou qui règne souvent à la fin des projets de développement, lorsque la propriété du site est dévolue aux autorités nationales ou locales, mais sans que l'on sache qui est habilité à l'exploiter (des circonstances conduisant souvent à négliger l'entretien). Le FIDA-Madagascar a porté à notre connaissance des cas pour lesquels il n'était pas clairement établi que les OP avaient le droit de continuer à utiliser les entrepôts.

(f) La coordination avec les sociétés internationales dans le domaine. Le Programme nouerait des relations avec d'importants acteurs internationaux tels que les banques, les gouvernements et les sociétés de commerce, en vue d'établir les champs d'intérêt communs qui pourraient être renforcés par de nouveaux financements des produits de base et de nouvelles initiatives commerciales. Une attention toute particulière devrait être accordée aux sociétés de négoce également gestionnaires de silos en Afrique du Sud, telles qu'AFGRI et SENWES, qui réalisent beaucoup d'investissements et d'échanges commerciaux dans d'autres pays d'Afrique, et disposent des capacités que le programme envisagé et les gouvernements nationaux devraient mobiliser pour rendre les SRE rapidement opérationnels (voir l'Encadré n°7). Cela étant, on peut se demander si ces sociétés auront à cœur d'accomplir cela, ou si elles privilégieront un modèle économique plus exclusif que celui proposé aux agriculteurs d'Afrique du Sud. En tout état de cause, par l'échange et la négociation, les gouvernements hôtes devraient parvenir à un arrangement où chacun trouverait son compte, qui serait bénéfique à la fois pour l'entreprise et pour le pays concerné.

ENCADRÉ N°7 : POURQUOI MOBILISER LES COMPÉTENCES DES SOCIÉTÉS CÉRÉALIÈRES INTERNATIONALES

AFGRI est implantée depuis plusieurs années en Zambie et œuvre avec d'autres à la mise en place d'un SRE et d'un contrat sur le maïs avec la SAFEX, à Lusaka. Elle collabore également avec le groupe international AFEX à la création d'installations de stockage et de bourses des produits de base au Rwanda et au Nigéria. Elle a créé une filiale de tierce détention, *Collateral Management International* (CMI), laquelle mène ses activités dans l'Afrique entière. Les sociétés céréalières internationales comme AFGRI (ou Cargill) ont de bien meilleures compétences en manutention des céréales que les TD traditionnels, et offrir une garantie intégrale sur la quantité et la qualité ne devrait pas présenter de difficultés pour elles. Elles sont également fortes d'une grande expérience en matière de gestion des entrepôts publics dans leur pays d'origine. Si les sociétés de ce type investissent dans les pays africains, elles peuvent (si elles le souhaitent) utiliser leurs connaissances et leurs ressources pour expérimenter seules l'entreposage public à grande échelle, et donner ainsi la preuve de leurs vertus aux banques et aux autres parties prenantes.

(g) La coordination avec d'autres programmes internationaux. Le Programme devrait susciter l'intérêt d'autres programmes de développement internationaux et se coordonner avec eux, afin de démontrer qu'un ensemble cohérent a plus d'effet que la somme des parties qui le composent. Un des domaines offrant le plus de perspectives de ce point de vue est celui de l'amélioration de la coordination entre les deux volets de l'aide apportée par les donateurs dans les pays africains, à savoir : les activités en faveur de l'essor du marché agricole, évoquées dans le présent rapport, et l'approvisionnement local et régional (ALR) en produits de base de l'aide alimentaire. Le PAM achète chaque année plusieurs centaines de milliers de tonnes de produits de base dans toute l'Afrique, et il s'efforce de se les procurer auprès des OP et autres, grâce à divers nouveaux instruments (dont les récépissés d'entrepôt et les bourses des produits de base) dans près de 15 pays africains bénéficiant de son programme Achats au service du progrès (*Purchase for Progress* - P4P). Dans certains pays (Malawi et Zambie), des collaborations fructueuses se sont nouées entre le personnel local du PAM et les initiatives locales des bourses des produits de base et

de SRE, mais cela pourrait prendre plus d'ampleur si une collaboration stratégique se mettait en place à un plus haut niveau, et si les modalités de fonctionnement étaient harmonisées. Comme le montre l'Encadré n° 8, il est possible d'établir une relation mutuellement avantageuse dans ce domaine. Le Malawi (qui ne fait pas partie des pays étudiés) offre l'occasion d'expérimenter cela, et c'est ce que nous recommandons dans la Section 8.2.7. C'est également sans doute possible dans d'autres pays comme l'Éthiopie, le Kenya et l'Ouganda (une profonde réforme du SRE réglementé étant en cours dans ce dernier).

ENCADRÉ N°8 : ALR ET SRE – PERSPECTIVES POUR UNE RELATION MUTUELLEMENT AVANTAGEUSE

L'objectif serait de mettre en place un système de livraison contre paiement (LCP), par lequel le PAM règle un fournisseur dès que cette partie lui transmet le récépissé d'entrepôt remis par le gestionnaire d'entrepôt agréé en échange des marchandises en question. Le PAM peut prendre livraison des marchandises ultérieurement, et le gestionnaire d'entrepôt (et non le fournisseur) sera tenu pour responsable de la livraison des marchandises correspondant à la quantité et à la qualité stipulées sur le récépissé d'entrepôt.

Avantages potentiels pour les parties prenantes du SRE : dans les pays où le PAM achète ou cherche à acheter d'importantes quantités de denrées de base, de l'ordre de centaines de milliers de tonnes, l'ALR peut susciter une forte demande et donner un coup de fouet aux SRE ainsi qu'aux bourses des produits de base associées, plus particulièrement au début, lorsqu'ils sont le plus fragiles et ont le plus besoin de soutien. Lors d'une conférence sur le SRE organisée par l'IFC au Malawi en février 2014, des agriculteurs ont fait observer que si le PAM était en mesure de garantir aux fournisseurs un paiement immédiat, cela les inciterait grandement à participer au SRE.

Avantages potentiels pour le PAM et le système de l'aide alimentaire :

- Diminution des défaillances coûteuses de la part des fournisseurs : un problème auquel le PAM a été confronté avec toutes sortes de fournisseurs, et plus particulièrement lorsqu'il a cherché à s'approvisionner directement auprès de petits exploitants. Les problèmes de ce type sont un vrai souci pour la filière de l'aide alimentaire et augmentent les frais généraux du PAM.

- Application stricte des normes de qualité du PAM et diminution des coûts du contrôle qualité. Le rapport sur l'Ouganda (Section 5.2 du Volume II) montre que le PAM fait appliquer de manière stricte ses normes de qualité en Afrique de l'Est depuis 2013. Cela est possible dès lors que le PAM s'appuie sur un réseau efficace d'entrepôts agréés et leur confient la responsabilité du contrôle de la qualité. Parallèlement, le PAM peut réaliser des économies sur l'embauche de surveillants, en n'ayant recours à leurs services que pour des contrôles ponctuels et non pour vérifier chaque cargaison.
- Meilleure efficacité logistique. Dans le cadre du dispositif LCP, le PAM peut conserver les produits de base qu'il a achetés dans les entrepôts d'approvisionnement, en s'acquittant des frais de stockage dus jusqu'à leur livraison, et les expédier directement vers les points de distribution finaux. De cette manière, il évite les détours par ses propres entrepôts. Dans un pays qui a réussi à établir un solide SRE réglementé, il peut d'ailleurs envisager de sous-traiter l'ensemble de l'entreposage et d'économiser des dépenses superflues.
- Participation d'un plus grand nombre de fournisseurs à l'approvisionnement, au regard de ce que permettent les appels d'offre traditionnels. N'importe qui, y compris une OP ou un petit négociant, peut procéder à des dépôts dans un entrepôt public agréé.
- Mise en place d'une démarche d'approvisionnement novatrice et socialement responsable qui peut être reproduite par d'autres organismes du secteur public en Afrique, notamment les agences de réserve alimentaire. Les installations de stockage existantes peuvent être utilisées de manière plus rentable si les stocks des secteurs public et privé sont conservés côte à côte, voire mélangés, dans des entrepôts agréés.

(h) L'appui aux initiatives propres à chaque pays. Se reporter aux Sections 8.2 et 8.3 ci-après.

(i) La capitalisation des expériences et le versement au domaine public. L'objectif est de connaître plus rapidement ce qui fonctionne le mieux dans la pratique, ainsi que les avantages et inconvénients des différentes approches.

Le Programme devrait être doté d'une gouvernance, d'une équipe, d'un budget, d'un ensemble de règles, et de modalités de fonctionnement qui lui soient propres et lui permettent de se consacrer à cette thématique sur le long terme, en ayant la capacité de lancer, évaluer, et éventuellement écourter les initiatives. Ces éléments distinctifs devraient lui permettre d'accompagner et de suivre les initiatives locales sur le continent avec souplesse et en fonction des besoins, sans les contraintes d'un financement sur projet.

8.2 Initiatives à court terme/mesures à portée de main

8.2.1 Madagascar

Madagascar connaît une réussite spectaculaire avec son modèle de GCV, mais il est urgent d'améliorer la gestion du risque lié aux prix et de gagner la confiance des déposants et des financiers. Les organismes de financement devraient prendre contact avec les IMF et les principaux financiers malgaches impliqués dans le refinancement de prêts aux GCV, en vue d'instaurer un programme d'appui caractérisé par : (1) l'amélioration de la gestion du risque lié à la fluctuation des prix ; (2) l'essor de l'activité d'entreposage et l'instauration d'un cadre réglementaire au niveau national ; (3) l'amélioration de la manutention post-récolte et le financement des produits de base autres que le paddy ; et (4) la promotion de politiques publiques plus favorables à la commercialisation du riz.

Étant donnée l'importance de l'offre GCV dans les portefeuilles de prêts des principales IMF, la surveillance financière publique doit s'exercer sur l'offre et les risques qu'elle implique, et non pas sur les seules institutions de prêt. Au vu de leur expérience antérieure, les IMF pourraient être les instigatrices de l'essor de l'activité d'entreposage et de l'instauration de structures réglementaires, mais, pour ce faire, il leur faut nouer le dialogue avec les pouvoirs publics, les banques et les autres acteurs de la chaîne de valeur. Toute structure réglementaire devrait être capable de s'autofinancer par l'intermédiaire des taxes prélevées sur les systèmes d'entrepôt agréés et d'assumer le coût de l'ensemble des vérifications préalables et des évaluations du risque, afin de ne pas dépendre des allocations budgétaires publiques.

L'amélioration de la manutention post-récolte doit d'abord concerner des produits de base tels que le maïs, les légumineuses, les pommes de terre et le manioc séché. Les IMF devront s'attaquer aux problèmes de manutention post-récolte et de stockage dont elles se sont pour le moment largement délestées sur les emprunteurs/déposants, lesquels ne disposent pas des connaissances techniques nécessaires pour les résoudre.

Les IMF et les acteurs du secteur agricole auront également besoin de se mobiliser en faveur de politiques de commercialisation du riz afin de se prémunir contre les revirements soudains des politiques d'importation qui font perdre de l'argent aux producteurs ayant recours aux GCV, comme cela s'est produit en 2013. Tout en développant ses fonctions réglementaires, de gestion du risque et de promotion, l'AFD devrait s'efforcer d'abandonner progressivement ses garanties de portefeuille, devenues inutiles avec une offre de prêt à faible risque et bien réglementée.

8.2.2 Burkina Faso

Dans la Section 7.5, nous avons indiqué qu'il était souhaitable de s'intéresser au Burkina Faso dans une perspective d'acquisition de connaissances. Cela commence par une étude approfondie et pluridisciplinaire qui permettra d'évaluer le potentiel, les limites et les complémentarités des deux approches axées sur le marché (à savoir, le développement de coopératives de services, et l'innovation conduite par les banques et les prestataires de services), et de prévoir une assistance en conséquence. Il faudra s'interroger sur les points suivants :

(a) L'efficacité des coopératives de services (ou des OP analogues) en termes de gouvernance ; de gestion et de comptabilité ; de justification des actions menées auprès des membres ; et de capacité à commercialiser les cultures, à dégager des profits, et à motiver davantage les membres.

(b) Les activités et les résultats des tiers détenteurs et des financiers associés dans le contexte burkinabé, comprenant les services, les modalités de gestion, et la viabilité financière avec des types d'activité divers et d'ampleur différente.

(c) Les risques liés aux points (a) et (b) ci-dessus, et la capacité des acteurs à les maîtriser (grâce à la mutualisation des risques au sein des structures coopératives, aux normes professionnelles, aux systèmes de conformité, aux assurances et autres moyens). Il faudrait examiner la possibilité d'un dispositif de caution mutuelle (DCM) par les pairs, du même type que celui décrit à l'Annexe 4.

L'étude devrait également examiner la possibilité d'améliorer le stockage des céréales et la lutte contre les nuisibles, en mettant fin à l'utilisation abusive d'insecticides évoquée dans la Section 2.2 du rapport pays sur le Burkina.

L'étude comprendra des recherches documentaires, des entretiens avec des informateurs de premier plan, et des missions sur le terrain pendant la période

de stockage. Ce travail débouchera sur un ensemble de recommandations pouvant inclure : une assistance technique ; l'accompagnement des acteurs par des spécialistes ; un fonds sur projet pour le renforcement des capacités/développement professionnel ; des dispositifs permettant de définir et de faire appliquer des normes professionnelles ; des DCM ; et un fonds pour la construction d'entrepôts (se reporter au point (g) de la Section 8.1).

Compte tenu du résultat du rapport à paraître commandé par la Direction générale des impôts, il convient également de prendre en considération les nouvelles lois ou modifications juridiques nécessaires pour soutenir le développement du crédit-stockage et de la tierce détention, ainsi que des services d'inspection au Burkina Faso. Les organismes de financement devraient participer aux débats concernant ces propositions, sur la base du travail accompli dans le cadre de la présente étude. La priorité absolue devrait être de favoriser la constitution d'un noyau solide de TD, de réduire les risques de manquement aux obligations, de permettre une vente rapide de gré à gré des marchandises appartenant aux débiteurs défaillants et une résolution rapide des litiges.

8.2.3 Niger

La priorité serait de réaliser un état des lieux actualisé du warrantage c. au Niger et un examen plus approfondi de certains cas (c'est-à-dire Taanadi et l'Union Cigaba de Konkorido). L'AP/SFD (Association professionnelle des systèmes financiers décentralisés) et l'ARSM (Agence de régulation du secteur de la microfinance) devraient être associées à ce processus de mise à jour et créer un outil de suivi simple pouvant être actualisé chaque année.

8.2.4 Réforme juridique au Ghana

Comme nous l'avons précisé dans la Section 7.7, les financiers auraient davantage confiance si les mesures visant la suppression de l'obligation d'inscription des gages avec dépossession et/ou une meilleure fonctionnalité des registres de garanties s'accompagnaient d'une réelle réglementation des professions de gestionnaire d'entrepôt et de TD. Le Ghana étant sur le point d'adopter une réglementation propre aux récépissés d'entrepôt, des réformes complémentaires de ce type seraient bienvenues. L'assistance devrait aussi porter sur la diminution des droits de timbre sur les transactions garanties, sur une application rapide des règles, ainsi que sur l'élimination de l'incertitude juridique pesant sur les pensions livrées.

8.2.5 Côte d'Ivoire : appui au SRE réglementé et réforme juridique

La Côte d'Ivoire s'apprête à mettre en œuvre un SRE réglementé avec le soutien considérable des pouvoirs publics et des parties prenantes. Malgré

l'appui qu'apporte déjà l'IFC, nous conseillons aux organismes de financement de sonder plus particulièrement le secteur bancaire, les pouvoirs publics et les autres parties prenantes, afin d'évaluer le potentiel d'appui. Il faut mettre très fortement l'accent sur les banques : leur participation sera en effet indispensable à la réussite de cette initiative.

Comme pour le Ghana, il est proposé d'accompagner la réforme réglementaire prévue d'une réforme du registre des garanties et des systèmes d'application des règles. Le rapport pays sur la Côte d'Ivoire du Volume II indique que les financiers souhaitant utiliser le registre des garanties (RCCM) rencontrent d'immenses problèmes ayant trait à la fois à sa conception et à son fonctionnement. La Côte d'Ivoire devrait malgré tout servir de terrain d'essai pour les réformes de l'ensemble de la région de l'OHADA.

8.2.6 Mozambique : mise en œuvre d'une initiative pilote et élaboration d'un projet de loi sur le SRE

Le groupe de travail sur le SRE récemment constitué devrait chercher à mettre en œuvre le projet pilote défini au cours de l'étude, avec l'appui des organismes de financement.

La rédaction d'un nouveau projet de loi sur le SRE peut être l'occasion pour les pouvoirs publics de s'investir véritablement en faveur d'un cadre juridique et institutionnel pour les différents types de warrantage au Mozambique, dont les CTD et les CCS. Les points suivants qui, pour la plupart, ont été soulevés dans l'étude juridique sur le pays, devraient être mis à l'ordre du jour :

(a) Supprimer les formalités pesantes, telles que l'obligation de faire authentifier des documents

(b) S'employer à résoudre les difficultés juridiques liées à la prise de sûreté sur des marchandises fongibles mélangées

(c) Concevoir un processus alternatif de résolution des litiges afin d'éviter des procédures judiciaires interminables et coûteuses

(d) Créer un registre des garanties électronique, fiable et consultable, assorti d'une obligation juridique d'inscrire les sûretés

(e) Éliminer les charges administratives et financières (droit de timbre) qu'implique le fait de reconstituer un gage à chaque livraison de marchandises

(f) Définir les droits et les obligations des parties d'un contrat d'entreposage et le caractère négociable des récépissés d'entrepôt

(g) Prévoir la possibilité de justificatifs électroniques.

8.2.7 Initiative pilote pour une meilleure coordination avec l'ALR des produits de base par l'aide alimentaire

Nous en avons présenté les raisons dans la Section 8.2, point (d), et suggéré que le Malawi serve de terrain d'expérimentation. Il est recommandé que cette idée suscite un soutien de haut niveau au sein du PAM et des donateurs qui financent le PAM et les activités de développement du marché dont traite le présent rapport.

8.3 Autres initiatives

Les rapports pays comportent de nombreuses propositions d'appui, dont quelques-unes sont mises en exergue ci-après. Cette liste n'est en rien restreinte. Nous pensons d'ailleurs que le principal avantage de la mise en place d'un Programme sur les produits de base réside dans son aptitude à repérer les possibilités et à les explorer au fur et à mesure de son déroulement.

8.3.1 Warrantage c. en Afrique de l'Ouest (notamment au Niger et au Burkina Faso)

Le gouvernement burkinabé s'est engagé à accroître le recours au warrantage c. et à d'autres formes de warrantage, mais le gouvernement nigérien semble moins volontaire. Si les organismes de financement et les gouvernements décident de travailler ensemble, cela nécessitera un engagement sur le long terme (une décennie, voire plus) avec un objectif d'extension à la fois horizontale (à un plus grand nombre de communautés) et verticale (c'est-à-dire en aval, faisant intervenir des structures coopératives plus complexes, des tiers détenteurs et/ou un entreposage public). Il faudrait donner la priorité aux activités suivantes :

(a) Élaboration de stratégies nationales englobant le warrantage c. et les approches connexes (tierce détention et entreposage public) ; elles serviraient de socles à la coordination entre les acteurs et à l'harmonisation des interventions du secteur public. Il est important d'éviter des interventions susceptibles d'augmenter les risques spéculatifs auxquels sont confrontés les acteurs privés.

(b) Engagement institutionnel à long terme (s'étendant au-delà de la durée des projets classiques), mais aussi réactivité pour abandonner le cap ou en changer en cas d'absence de résultats et/ou si le cadre des politiques publiques n'est pas propice.

(c) État des lieux actualisé du warrantage c. au Niger et études de certains cas (voir 8.2.3 ci-dessus).

(d) Meilleure coordination entre les donateurs et les projets de développement concernant la construction d'infrastructures de stockage, grâce à l'abandon de l'approche projet actuelle, au profit d'une approche globale (conformément à ce qui est proposé au point (g) de la Section 8.1).

(e) Appui au renforcement des capacités des acteurs (IMF, TD et OP) participant à l'essor des marchés locaux ; cela peut prendre la forme d'un projet tel que le Projet intrants et/ou d'un fonds sur projet où l'organisme visé est libre de choisir le formateur ou le consultant concerné.

(f) Une réforme législative simple en faveur du crédit sur entrepôt, afin de permettre notamment aux prêteurs de recouvrer les créances des débiteurs défaillants, en vendant le stock de gré à gré.

8.3.2 Ghana

Les organismes de financement devraient s'efforcer de travailler de concert avec le projet ADVANCE de l'USAID, qui fournit un appui essentiel au GGC. Les taux d'intérêt actuellement pratiqués réduisent grandement l'intérêt des récépissés d'entrepôt en tant que mécanisme de financement pour le maïs ; l'accent doit donc être mis sur leur utilité dans le développement des chaînes d'approvisionnement. Ils peuvent d'une part servir de garanties en échange desquelles les acheteurs peuvent accorder un crédit à leurs fournisseurs ruraux ; ceci permettra aux acheteurs de renforcer le financement de l'ensemble de leur réseau d'approvisionnement, suscitant davantage de demandes pour des marchandises achetées directement au producteur. Les fournisseurs peuvent d'autre part recourir aux récépissés d'entrepôt comme moyens de transférer le droit de propriété à des acheteurs situés en aval.

Le Ghana est un pays dans lequel pourrait être expérimenté le modèle de financement des entrepôts proposé au point (g) de la Section 8.1. Le président

du GGC considère la construction de ces entrepôts comme hautement prioritaire, et le GGC peut fournir une structure réglementée permettant de sélectionner les bénéficiaires et de les obliger à rendre des comptes. Nous recommandons en premier lieu d'étudier attentivement le fonctionnement et les résultats des dispositifs de construction d'entrepôts dans le nord du Ghana, qui font d'ores et déjà l'objet de financement de la part de l'AGRA, de l'USAID et autres, et amènent à considérer ce que le GGC a entrepris pour faire face aux problèmes de gouvernance mentionnés dans la Section 5.3.2.

Les organismes de financement devraient également examiner avec attention le régime d'agriculture contractuelle de Wienco. Il représente une importante avancée dans le développement de l'agriculture paysanne, dont les problématiques et les incidences doivent être bien appréhendées par ceux qui œuvrent à l'essor des marchés agricoles en Afrique.

8.3.3 Cameroun

Le nord du Cameroun et les régions non cacaoyères ont connu des initiatives d'entreposage et de crédit-stockage, parmi lesquelles :

(a) Un dispositif portant sur les céréales et les intrants agricoles dans le nord du Cameroun qui mobilise des adhérents de l'Association des producteurs de coton (APCC), l'IMF Crédit du Sahel, la société paraétatique SODECOTON, et la Banque islamique de développement (en tant que financier)

(b) Le projet PADMIR, qui bénéficie de l'appui du gouvernement et du FIDA, et s'intéresse particulièrement à la microfinance.

Nous recommandons une mission visant à examiner précisément ce qui a été entrepris dans ce domaine et évaluer le besoin et la possibilité d'actions supplémentaires.

Nous proposons également de suivre à intervalles réguliers l'évolution de la ligne de crédit renouvelable de l'ONCC, destinée à aider les OP à commercialiser le cacao et le café grâce aux récépissés d'entrepôt, afin de déterminer les enseignements à tirer de cette expérience (se reporter à la Section 4.6.1).

8.3.4 Ouganda

En ce qui concerne l'Ouganda, la principale recommandation est de tirer parti de la récente détermination du PAM à faire appliquer des normes de qualité pour les céréales en Afrique de l'Est ; et d'encourager les pouvoirs publics

ainsi que les autres parties prenantes à agir de manière coordonnée afin de garantir l'uniformité des protocoles de test, des normes et de leur application. En deuxième lieu, le gouvernement de l'Ouganda doit décider s'il souhaite maintenir un SRE réglementé, et dans quelles conditions. Du point de vue des auteurs, les principes suivants sont indispensables à sa réussite :

(a) L'objectif à court terme devrait être l'adoption réglementaire généralisée du système, plutôt que de viser certains groupes (petits agriculteurs, coopératives, etc), sachant que ces derniers en seront les bénéficiaires finaux.

(b) Il faudrait élaborer une stratégie convaincante pour que la demande et l'offre prennent de l'ampleur et, par là, favorisent l'autonomie financière de l'UCE.

(c) Le respect de la réglementation doit être rigoureux et ne pas être relâché à des fins promotionnelles.

(d) Les ventes devraient être simplifiées afin de réduire le cycle des transactions.

(e) L'UCE devrait être réformée, dotée d'une nouvelle structure de propriété, d'une nouvelle gouvernance, d'une nouvelle direction, accompagnées d'un nouvel apport de capital.

Si les points de vue pouvaient s'accorder sur ces points, les organismes de financement pourraient consentir à apporter leur soutien.

8.3.5 Sénégal

L'attention des pouvoirs publics et des donateurs s'est essentiellement portée sur l'utilisation du W/TD dans la vallée du fleuve Sénégal (se reporter dans le Volume II au rapport pays sur le Sénégal, Section 3.3) afin d'approvisionner un marché national du riz de près de 1,3 million de tonnes, fortement dépendant des importations en provenance du sud de l'Asie. De grands progrès ont été réalisés pour organiser la chaîne d'approvisionnement locale et rendre le produit plus compétitif par rapport aux importations. Malgré cela, le problème politique posé par le prix du riz en zone urbaine ne permet pas à l'initiative de porter ses fruits. La priorité des pouvoirs publics doit donc être de définir une politique et un cadre de mise en œuvre dynamiques, lesquels permettront à la population de produire de façon rentable du riz pour le marché national, lui assurant ainsi de meilleures sources de revenus qu'avec d'autres cultures.

L'initiative de commercialisation du maïs dans la région de Kaolack (se reporter à la Section 3.2 du même rapport) est confrontée à un problème du même ordre : elle cible un grand marché du littoral (Dakar) dont la demande dépasse les 100 000 tonnes par an, mais qui est doté d'excellentes liaisons de transport vers le marché mondial. Il serait nécessaire de procéder à une analyse économique rigoureuse (accompagnée d'une analyse de sensibilité) afin de déterminer si, et sous quelles conditions, il est rentable pour les agriculteurs d'approvisionner Dakar. Cette analyse permettrait aussi de décider s'il faut soutenir cette initiative.

Les organismes de financement devraient examiner s'il est possible d'amener les producteurs de semences à mettre en place un dispositif de caution mutuelle leur permettant d'avoir rapidement accès au financement en échange de leurs stocks (se reporter à l'Annexe 4).

Les organismes de financement souhaiteront peut-être se coordonner avec l'IFC qui œuvre déjà avec le Ministère du Commerce au développement du warrantage au Sénégal.

Références bibliographiques

Abbott, P. (2013) : « Cocoa and cotton commodity chains in West Africa: policy and institutional roles for smallholder market participation », *Rebuilding West Africa's Food Potential; Policies and Market Incentives for Smallholder-Inclusive Food Value Chains*, Ed. Aziz Elbehri, FAO, Rome.

Areeytey, E. et Fenny, A.P. (2006) : « Promoting Access to Low Cost Finance for Investment in Sub-Saharan Africa », exposé présenté lors du séminaire de haut niveau intitulé *Réaliser le potentiel d'investissements rentables en Afrique*, organisé par l'Institut du FMI et l'Institut multilatéral d'Afrique, à Tunis (Tunisie), du 28 février au 1er mars 2006.

Bouquet, E., Wampfler, B. et Ralison, E. (2009) : *Rice Inventory Credit in Madagascar: Diversity of Rural Household Strategies around an Hybrid Financial and Marketing Service*, exposé présenté à l'occasion de la première Conférence européenne sur la recherche en microfinance, Bruxelles, 2-4 juin 2009.

Carimentrand, A. (2011) : *Marchés agricoles à Madagascar : contraintes et opportunités. Étude de cas : Riz*, Programme d'étude coordonné par Hélène David-Benz et Michael Morris, CIRAD et Banque mondiale.

Coulter, J.P., Leão de Sousa et Martines (1998) : *Brazilian Experience with Grain Warehousing Services and Associated Marketing Tools*, Rapport destiné au programme de recherche *Crop Post-Harvest* du Ministère britannique du développement international (*Department for International Development* – DFID), disponible auprès de l'auteur principal.

Coulter, J.P. (2012) : *Review of Warrantage (Inventory Credit) in Burkina Faso*, rédigé pour l'Institut des ressources naturelles (*Natural Resources Institute* - NRI) de l'Université de Greenwich, sous l'égide du projet *Farm Risk Management for Africa* (FARMAF), financé par l'UE.

Coulter, J.P. (2013). *REVIEW OF AGRICULTURAL WAREHOUSE RECEIPTING INITIATIVES IN ETHIOPIA*, publié sur le blog de Poor Farmer : http://poorfarmer.blogspot.co.uk/2013/11/review-of-agricultural-warehouse.html (en anglais)

Coulter, J.P. et Mahamadou, S. (2009) : *Revue du warrantage paysan au Niger*, version définitive, élaborée pour le compte de l'Agence française de développement (AFD) : http://www.reca-niger.org/IMG/pdf/Etude_Coulter_Warrantage_Rapport_final_Janv_2010.pdf

Coulter, J.P. et Etoa, P. (2010) : *Study of Value Chain Finance for Coffee and Cocoa in Cameroon*, rapport de consultance remis à l'UNCTAD.

FAO (2013) : *Credit guarantee systems for agriculture and rural enterprise development*, Rome.

FAO (2014) : « Poultry Sector : Ghana », *Country Reviews* n6°, département Production et santé animales, FAO, Rome.

IFC Advisory Services (2013) : *Warehouse Receipt Finance and Warehouse Receipt Systems: a Guide for Financial Institutions in Emerging Economies*, IFC, Washington. J. Coulter en est l'auteur principal avec Rabo International Advisory Services B.V. L'IFC peut adresser un exemplaire de ce rapport sur demande adressée par mail à Heather Ann Miller : HMiller1@ifc.org.

OCDE (2013) : *Facilitating Access to Finance: Discussion Paper on Credit Guarantee Schemes. Rural Finance Learning Centre*. http://www.ruralfinance.org/library/policy-advice/guarantee-schemes/guarantee-schemes-details/en/?no_cache=1&srec=14386&tdet=training&tdet2=&tdet3=2&referer=MTA1MjI%3D (en anglais)

Onumah, G.E., Baine, C., Mashauri, S. et Lam. J. (2013) : *Review of current Warehouse Receipts System (WRS) in Tanzania towards proposing recommendations on linkages between the WRS and proposed Tanzania Commodity Exchange*, étude réalisée par l'Institut des ressources naturelles de l'Université de Greenwich, Royaume-Uni, dans le cadre du Projet d'appui au secteur financier financé par la Banque mondiale (CREDIT NO.4191 - TA).

Onumah, G.E. and Nakajjo, A. (2014) : *Final Report* : *Study of the Efficacy of the Warehouse Receipt System in Uganda*, rapport établi pour le compte du Programme alimentaire mondial (PAM) en Ouganda et de la Bourse ougandaise des produits de base (UCE) par l'Institut des ressources naturelles de l'Université de Greenwich.

Rutten, L. (2012) : *Innovative Agricultural Finance and Risk Management: Strengthening Food Production and Trade in the Transition Region*, Annexe 10 : « Using agricultural bonds for pre- and post-harvest finance in Brazil », document de travail rédigé dans le cadre de la coopération FAO/BERD, FAO, Rome.

Tschirley D., R. Myers et H. Zavale (2013) : *MSU/FSG Study of the Impact of WFP Local and Regional Food Aid Procurement on Markets, Households, and Food Value Chains*.

USAID (2012) : *The Market for Maize, Rice, Soy and Warehousing in Northern Ghana*, publication pour examen par l'USAID, réalisée par Fintrac Inc.

Yameogo S. F. (2013) : *Impact de la gestion des stocks publics des produits vivriers sur le warrantage au Burkina Faso*, mémoire de fin d'études pour l'obtention du diplôme de Master en sécurité alimentaire et nutritionnelle, Centre régional Agrhymeth, CILSS.

Annexe 1 : Termes des références

Étude sur l'organisation du stockage et de la tierce détention pour promouvoir le warrantage (ou d'autres formes de financements sur actifs) en faveur des petits exploitants agricoles dans les pays d'Afrique sub-saharienne

1. Contexte

L'accès au financement des petits producteurs agricoles est un enjeu majeur en termes de sécurité alimentaire et de lutte contre la pauvreté. Conscients de ce défi, les bailleurs multi et bilatéraux interviennent de longue date pour soutenir l'accès au crédit en faveur de ces catégories parmi les plus vulnérables, avec un montant d'aide publique au développement pour l'agriculture qui atteignait plus de 8 milliards de dollars en 2010[43]. Cependant, malgré cette contribution, l'ampleur de la demande de financement des 500 millions de petites exploitations familiales[44] (2,2 milliards de personnes) recensées à travers le monde nécessite aujourd'hui un changement d'échelle, qui passe par une mobilisation accrue du secteur privé et des banques commerciales.

De nombreuses études émanant d'institutions de développement soulignent le rôle essentiel du financement de la chaîne de valeur dans l'agriculture, notamment en faveur de ses premiers maillons, les petits producteurs. Elles recommandent un plus large recours aux financements d'actifs, et notamment au warrantage, qui apparaît comme une des formules les plus appropriées pour permettre à cette catégorie de producteurs d'accéder au crédit.

43 Source : OCDE.

44 Source : « Investir dans l'agriculture des petits exploitants pour la sécurité alimentaire », un rapport du groupe d'experts de haut niveau sur la sécurité alimentaire et la nutrition, juin 2013.

> Les récépissés d'entrepôt permettent de résoudre un problème de financement et de nantissement pour les agriculteurs, lesquels peuvent ainsi proposer en garantie à la banque un actif sûr, liquide et facile à contrôler

Le warrantage est une opération de crédit octroyée par une banque ou une institution de microfinance ayant pour support des marchandises (une production agricole) données en garantie et déposées dans un magasin général géré par un tiers opérateur ou par un groupement de producteurs agricoles. La créance correspondant à ce crédit est matérialisée par un effet de commerce, appelé récépissé d'entrepôt ou warrant. Les récépissés d'entrepôt permettent de résoudre un problème de financement et de nantissement pour les agriculteurs, lesquels peuvent ainsi proposer en garantie à la banque un actif sûr, liquide et facile à contrôler.

Grâce au stockage, les agriculteurs ne sont plus obligés de vendre leur production immédiatement après la récolte, et sont en mesure d'augmenter leurs revenus en fonction des variations de prix annuelles. Lorsqu'ils se regroupent pour s'impliquer dans la commercialisation et le stockage, ils peuvent bénéficier d'économies d'échelle et atteindre une « masse critique » leur permettant de renforcer leur pouvoir de négociation avec les commerçants, et d'obtenir ainsi des conditions de prix plus favorables. Le stockage permet également de réduire les pertes post-récolte. Il entraîne une classification et une certification des productions en fonction d'un ensemble de normes. Une telle pratique contribue à augmenter la valeur des productions et constitue une incitation pour en améliorer la qualité. De plus, cette normalisation assure une meilleure fongibilité des produits ainsi qu'une possibilité de débouchés sur des bourses des marchandises, ce qui favorise la compétitivité et la transparence du processus commercial.

Cependant, le warrantage comporte également des risques et des inconvénients qui entravent le développement de cette pratique. Parmi les principaux inconvénients, on retiendra le fait que, dans la plupart des cas, le financement est obtenu après la récolte. Le financement des intrants et des autres investissements nécessaires n'est alors possible que lorsque l'apporteur du financement structure un montage financier qui s'appuie sur la chaîne de valeur et met en place des contrôles au cours du cycle de production (au niveau des intrants, du transport, des matières premières et des produits transformés). De plus, les frais de stockage et les coûts de financements, auxquels s'ajoutent les pertes potentielles liées aux dommages et vols susceptibles d'intervenir

dans l'entrepôt, peuvent s'avérer dissuasifs pour les agriculteurs, comparés à leurs gains potentiels sur la vente de la récolte stockée. La question des coûts se pose avec encore plus d'acuité lorsque les volumes sont faibles au regard des coûts de transaction associés à ces opérations.

Les risques inhérents à la pratique du warrantage sont des risques de marché, liés à une éventuelle baisse des prix pendant le stockage, et des risques de fraudes ou de vols pendant l'entreposage. La fiabilité des infrastructures de stockage et le professionnalisme des opérateurs d'entrepôts apparaissent ainsi comme des facteurs déterminants pour assoir le développement de cette pratique. De plus, la mise en place d'un cadre institutionnel approprié pour l'organisation de la profession, notamment en matière d'agrément et de contrôle, peut également contribuer à une plus large diffusion de ce mode de financement dans un pays.

Si l'on recense de nombreuses expériences réussies, ce type d'instrument ne parvient pas encore à mobiliser des financements à la mesure des besoins des petits agriculteurs d'Afrique de l'Ouest et d'Afrique Centrale, ni à canaliser des volumes importants dans le stockage et la commercialisation des produits agricoles locaux.

En se fondant sur ce constat, le rapport d'octobre 2011[45] préparé par la Société financière internationale pour le *Global Partnership for Financial Inclusion* (GPFI) recommande plusieurs mesures pour diffuser plus largement cet instrument financier dans les pays en développement :

- favoriser un environnement législatif, réglementaire et institutionnel
- développer la normalisation des produits afin de les rendre échangeables
- renforcer la profession des opérateurs d'entrepôts ou des organismes stockeurs (aux niveaux financier, technique, administratif) en améliorant leur organisation, les modalités d'agrément et de contrôle
- mieux gérer le risque prix
- tester la mise en place d'un fonds de garantie permettant de faire face aux fraudes ou aux calamités.

45 « Scaling Up Access to Finance for Agricultural SMEs Policy Review and Recommandations ».

Différents chantiers ont été lancés en ce sens par la communauté des bailleurs, notamment dans le cadre de l'initiative *Making Finance Work for Africa* (MFW4A)[46] à laquelle participe l'Agence française de développement. La présente étude s'inscrit en complémentarité par rapport à cet effort collectif. Elle s'intéressera plus particulièrement au sujet des opérateurs d'entrepôts dans toutes ses dimensions (organisation, gestion des risques, environnement réglementaire, régulation et contrôle, dispositifs d'appui).

> Les opérations de vente avec rachat comportent un engagement de rachat à la suite d'une vente et sont, de ce fait, utilisées par les sociétés de négoce pour obtenir des financements plus importants et moins coûteux

En complément à la pratique du warrantage, l'étude examinera d'autres formes de financements d'actifs telles que des opérations de vente avec rachat ou « repurchase agreements (repos) » qui pourraient être plus largement mises en œuvre lorsque les conditions sont réunies. Dans le cadre d'une opération de vente avec rachat, l'acheteur reçoit une sûreté en nantissement, et le vendeur s'engage à racheter la sûreté vendue à une date ultérieure. En règle générale, les produits agricoles sont stockés chez des tiers détenteurs agréés chargés de vérifier la qualité, de procéder au calibrage, et de délivrer des récépissés précisant les conditions de rachat convenues. Ces récépissés sont souvent transférés à des courtiers. Les opérations de vente avec rachat comportent un engagement de rachat à la suite d'une vente et sont, de ce fait, utilisées par les sociétés de négoce pour obtenir des financements plus importants et moins coûteux. Des montages plus simples peuvent cependant être rencontrés. S'il existe de nombreux exemples en Amérique latine et en Asie, ils sont plus rares en Afrique sub-saharienne où les opportunités de développer le potentiel de cet instrument financier méritent d'être explorées.

2. Objectif de l'étude

L'objectif de cette étude est de contribuer à l'émergence d'une profession d'opérateurs d'entrepôts et d'organismes stockeurs. Il s'agit de favoriser une plus large utilisation des financements sous forme de warrantage ou d'autres formes de financements d'actifs en Afrique sub-saharienne, grâce à une analyse de ces acteurs au Burkina Faso, au Cameroun, en Côte d'Ivoire,

46 Le Partenariat MFW4A est une initiative du G8 visant à soutenir le développement du secteur financier en Afrique, éviter la dispersion et améliorer l'efficacité de l'aide. Plusieurs donateurs ont rejoint cette initiative pour laquelle de plus amples informations sont disponibles sous le lien suivant : http://www.mfw4a.org.

au Ghana, à Madagascar, au Mozambique, au Niger, en Ouganda et au Sénégal. Cette analyse, comprenant un volet juridique et institutionnel, doit permettre : (i) d'identifier les obstacles relatifs à cette fonction d'entreposage rencontrés dans la mise en œuvre de ces financements, et (ii) de dégager des recommandations à caractère opérationnel destinées à développer une telle profession dans les pays inclus dans le périmètre de l'étude et, par extension, dans les pays membres de l'Organisation pour l'harmonisation en Afrique du droit des affaires (OHADA[47, 48]).

3. Étendue de l'étude

3.1 Capitalisation des études, travaux et expériences, existants ou passés

Le consultant fera l'état des lieux des projets, expériences et études ayant abordé le sujet du warrantage (notamment les projets du FIDA ou de l'USAID – FARMAF - en cours dans les géographies étudiées).

Le consultant fera également le point quant aux expériences passées (et leurs échecs ou réussites éventuels) ou actuelles dans le domaine de la tierce détention de produits agricoles (produits locaux ou importés). La rencontre avec des opérateurs du secteur des importations agricoles (SGS, Veritas, etc.), ainsi qu'avec des acteurs impliqués dans la mise en œuvre de financements garantis à partir de productions locales sera d'une grande utilité.

3.2 Examen des politiques publiques, de la législation et des réglementations applicables dans le cadre de financements prenant la forme de warrantage

Dans chaque pays, le consultant examinera les politiques publiques susceptibles d'avoir un impact sur la mise en œuvre d'opérations de warrantage et d'opérations de vente avec rachat (repos), et il déterminera si elles contribuent à la création d'un environnement favorable au développement de cette pratique.

47 L'OHADA regroupe 17 États Membres d'Afrique de l'Ouest et d'Afrique Centrale : Bénin, Burkina Faso, Cameroun, Comores, Congo, Côte d'Ivoire, Gabon, Guinée Bissau, Guinée, Guinée équatoriale, Mali, Niger, République centrafricaine, République démocratique du Congo, Sénégal, Tchad, Togo.

48 Dont l'Acte uniforme concernant les sûretés a été revu récemment afin de faciliter l'accès au crédit.

Le consultant examinera, plus particulièrement :

- les réglementations en vigueur (coopératives, warrantage, tierce détention, sûretés, normes des produits agricoles, etc)
- le statut des petits exploitants[49] (« entreprenants ») et des organisations d'exploitants (« coopératives ou autres formes d'organisations paysannes »)
- les opérateurs d'entrepôts et, plus généralement – quand il n'existe pas de structures spécifiques telles que les magasins généraux -, la profession du stockage des produits agricoles
- les mécanismes de solidarité entre producteurs au sein des coopératives (ou autres OP) et au niveau de la profession des magasins généraux, dans le cadre de systèmes de caution mutuelle, par exemple
- les types de contrat (y compris les contrats de tierce détention) entre les différentes parties prenantes impliquées dans les opérations de warrantage ou de repos
- les billets à ordre ou warrants, lettres de tierce détention, certificats d'entrepôts ou autres types de documents relatifs au stockage négociables/escomptables/endossables
- la possibilité pour l'institution de financement (ou, selon le cas, l'apporteur du financement) de prendre en gage une production agricole existante ou future, et les conditions relatives à la constitution d'une telle sûreté
- l'inscription et l'enregistrement de sûretés, les registres (électroniques)
- les conditions pour l'utilisation des récépissés d'entreposage électroniques
- les conditions de mise en jeu de la sûreté constituée en faveur d'une institution financière à travers un warrant, correspondant au stock déposé par un producteur dans un magasin général. La possibilité de mise en jeu d'une telle sûreté sans avoir recours à une décision de justice sera plus particulièrement examinée

49 Le statut juridique d'« entreprenants » sous l'OHADA par exemple.

- les assurances pour les produits stockés ou les assurances à la personne (assurances décès pour les prêts)

- les programmes d'appui au warrantage et les approches adoptées pour sécuriser les montages financiers (fonds de garantie, lignes de financement, modalités de financement des infrastructures, renforcement des capacités des opérateurs, etc).

Cette liste n'est pas exhaustive. Les consultants sont invités à intégrer les éléments d'analyse complémentaires qui leur paraîtront pertinents pour cet examen. Dans les pays participants à l'Organisation pour l'harmonisation en Afrique du droit des affaires (OHADA), les dispositions de l'Acte uniforme (ou des Actes uniformes) de l'OHADA applicables devront également être prises en considération au titre de cet examen.

3.3 Examen de l'organisation et du fonctionnement de la profession des opérateurs d'entrepôts (publics et privés, nationaux, régionaux, locaux), et plus généralement, quand il n'existe pas de structures spécifiques telles que les magasins généraux, examen des pratiques de stockage des productions agricoles. Les aspects suivants seront notamment étudiés :

- l'identification des acteurs (publics, privés, coopératives, syndicats professionnels, collectivités locales…) et des principales caractéristiques du secteur (taille/localisation/qualité des infrastructures de stockage, type de production faisant l'objet d'un stockage et de financements sous forme de warrantage). Une typologie pertinente des formes de warrantage pratiquées dans un pays sera élaborée

- les prestations proposées par les gestionnaires d'entrepôts ou tiers détenteurs (calibrage, classification des produits lors du dépôt, normalisation, groupage, sécurisation physique des stocks, etc), la qualité de la gestion et de la conservation, le coût du stockage

- la solidité financière des gestionnaires d'entrepôts ou des tiers détenteurs, leur capacité à investir et entretenir les infrastructures de stockage, l'organisation de la profession et les relations entre les différents acteurs du secteur

- les pratiques en matière de recours à l'assurance, la nature des risques couverts, et l'étendue des garanties concernant plus particulièrement les productions agricoles stockées et les assurances à la personne (assurances décès pour les prêts)

- les pratiques/méthodes de valorisation de la production déposée pour stockage

- l'analyse : (i) des contrats entre les producteurs agricoles (ou les organisations de producteurs) et les magasins généraux, et (ii) des montages contractuels avec les banques ou institutions de microcrédit dans le cadre de financements sous forme de warrantage. La question relative à la responsabilité des gestionnaires/propriétaires des magasins généraux et aux recours à leur encontre en cas de négligence ou de fraude sera plus particulièrement examinée.

Un point particulier sera fait auprès des organisations professionnelles agricoles investies dans le stockage de matières premières agricoles.

3.4 Enquêtes menées auprès des banques locales, des institutions de microcrédit (et le cas échéant des prêteurs non bancaires) quant à leur expérience de la pratique du warrantage ou d'autres formes de financement d'actifs pour des productions agricoles. Les enquêtes porteront plus particulièrement sur les aspects suivants :

- le retour d'expérience en matière de warrantage et d'opérations de vente avec rachat (repos) : type de projets, montants moyens, durée, conditions de financement, dimensionnement du montant des prêts par rapport à la valorisation du stock nanti

- leur perception des risques liés à ces opérations, les coûts de transaction et la rentabilité de telles opérations

- les volumes d'affaire concernés, la sinistralité des opérations engagées

- leur expertise et les moyens mis en œuvre en interne pour cette activité

- les principaux obstacles et les contraintes rencontrés

- l'intérêt et les conditions nécessaires pour les banques, les institutions de microcrédit (ou les autres prêteurs non bancaires) pour une plus grande implication de leur part dans cette activité, et leurs besoins en terme d'accompagnement ou d'incitation.

3.5 Évaluation du potentiel des principaux types de production agricole susceptibles de bénéficier du warrantage ou d'opérations de vente avec rachat (repos) dans chaque pays inclus dans le périmètre de l'étude

L'analyse initiale portera sur les pratiques de chaque pays en matière de warrantage ou d'opérations de vente avec rachat (repos) pouvant inclure, sans que cette liste soit exhaustive, des productions agricoles telles que le riz, le sorgho, le mil, le maïs, l'arachide et le niébé et, le cas échéant, des productions agricoles périssables pouvant être transformées. Les possibilités d'extension de la pratique du warrantage ou de contrats de vente avec rachat (repos) à d'autres cultures seront également envisagées, ainsi que la possibilité de montage d'opération de warrantage pour des produits liés à l'élevage.

Dans le cadre de cette analyse, l'étude examinera les approches adoptées pour la commercialisation des productions agricoles faisant l'objet de warrantage ou de contrats de vente avec rachat (repos). Cet examen comportera une revue des systèmes d'information des marchés (SIM) mis en place dans chaque pays pour permettre aux agriculteurs d'accéder aux informations relatives aux prix et aux marchés. Les technologies utilisées ainsi que l'implication des différents acteurs dans le processus (petits exploitants ou coopératives, propriétaires ou gestionnaires d'entrepôts, structures de tierce détention, institutions de microfinance, banques, administrations) seront également étudiées. Dans cette optique, l'étude examinera les débouchés et marchés existants ou pouvant être envisagés (y compris à travers les bourses d'échange) pour les productions faisant l'objet de warrantage.

3.6 Évaluation des impacts économiques et sociaux liés à la pratique du warrantage ou d'opérations de vente avec rachat

Dans chaque pays intégré dans le périmètre de l'étude, le consultant :

- procèdera à une évaluation de l'impact de cette pratique sur les revenus des petits producteurs pendant la période de soudure

- étudiera les implications de cette pratique dans le domaine du genre, plus particulièrement la participation des femmes dans la mise en œuvre d'opérations de warrantage ou d'opérations de vente avec rachat, l'accès des femmes aux avantages résultant de cette pratique, ainsi que les contraintes limitant une meilleure intégration des femmes dans le processus.

3.7 Les recommandations attendues porteront notamment sur les points suivants :

- les aménagements à apporter aux textes de lois et réglementations nationales et, le cas échéant, au Traité (ou Actes uniformes) de l'OHADA

- les mesures ou initiatives à adopter en matière d'organisation de la profession des propriétaires/gestionnaires de magasins généraux ou des tiers détenteurs pour fiabiliser leur rôle central, notamment en termes de responsabilité juridique et financière, vis-à-vis des différents intervenants dans le dispositif de financement, bénéficiaires ou prêteurs :

    - opérateurs cibles à privilégier dans un pays, et propositions de modèles de partenariat publics/privés (PPP) susceptibles d'être testés dans la profession de l'entreposage

    - organisation et structures à introduire (tester la faisabilité de sociétés de caution mutuelle)

    - accréditation des acteurs socioprofessionnels (faisabilité, conditions et critères de sélection)

    - structures/organisme d'agrément, de contrôle et de régulation

    - modalités d'agrément (critères d'éligibilité, normes) et mesures réglementaires

    - modalités de contrôle et de régulation (ainsi que la rémunération des contrôles)

    - types d'assurances et garanties apportées

    - proposition de méthodologie pour la faisabilité d'un fonds de garantie permettant de faire face aux fraudes ou aux calamités

    - formes de contractualisation entre les différentes parties prenantes impliquées dans une opération de warrantage ou de vente avec rachat

    - dispositif de règlement des litiges et d'arbitrage

    - système d'information ou plateforme qui pourrait être mis en place

- besoins en renforcement de capacité, technologies et savoir-faire pour l'amélioration des infrastructures de stockage, et besoins d'investissements éventuels.

- les approches à privilégier pour faciliter l'accès au stockage dans des magasins généraux et l'accès au warrantage ou aux opérations de vente avec rachat pour les petits producteurs

- les partenaires institutionnels à mobiliser au niveau national, et leurs besoins en formation pour assurer la maîtrise d'ouvrage de ces évolutions réglementaires et institutionnelles : ministères ou agences publiques concernés (Agriculture, Justice, Finances), organisations professionnelles, chambres de commerce

- des propositions relatives à des mécanismes d'atténuation des principaux risques liés à des opérations de warrantage (variation de prix, risques relatifs au stockage et aux fraudes) à travers les systèmes de valorisation et de gestion des stocks

- dans chaque pays inclus dans le périmètre de l'étude : (i) l'identification des productions agricoles relevant de petits exploitants susceptibles de bénéficier plus largement du warrantage, et (ii) les incitations nécessaires à impliquer plus fortement les partenaires financiers (banques locales, institutions de microcrédit) intéressés à développer une activité de warrantage

- les recommandations pour parvenir à une plus grande implication des femmes dans les activités de stockage, de warrantage ou d'opérations de vente avec rachat (repos), et pour améliorer l'accès des femmes aux avantages découlant de ces opérations.

4. Méthodologie

Les consultants procèderont à une revue de la littérature existante ainsi qu'à des interviews des différents acteurs impliqués dans le warrantage ou les opérations de vente avec rachat (repos). On procèdera à une analyse des textes législatifs et réglementaires se rapportant aux différents aspects visés par l'étude.

Dans chaque pays inclus dans le périmètre de l'étude, les consultants recueilleront des informations sur les pratiques locales du warrantage et

des opérations de vente avec rachat (repos) auprès des différentes parties prenantes : banques, institutions de microcrédit, prêteurs non bancaires, propriétaires/gestionnaires de magasins généraux/entrepôts, coopératives et associations de paysans, organismes professionnels, ministères et administrations concernés. Les consultants effectueront des missions dans les pays inclus dans le périmètre de l'étude lorsqu'ils ne sont pas basés dans les pays concernés.

Les travaux des consultants seront suivis par un Comité de Pilotage composé d'experts désignés par les différentes institutions participant au financement de cette étude. Ce Comité de Pilotage se réunira pour une réunion de lancement de l'étude, puis à l'occasion de la soumission du projet de rapport intérimaire et du projet de rapport définitif.

Les consultants sont invités à coordonner leurs travaux avec ceux des consultants intervenant sur des missions de même thématique dans chaque pays intégré dans le périmètre de l'étude (plus particulièrement au Burkina Faso, dans le cadre des initiatives soutenues par l'Alliance pour une révolution verte en Afrique et la Banque mondiale).

5. Résultats attendus et délais

Un projet rapport initial portant sur l'examen de la législation et des réglementations applicables dans les [90] jours suivant la date de signature du contrat.

Un projet de rapport définitif dans les [150] jours suivant la date de signature du contrat.

Un rapport définitif, sous forme d'un rapport de synthèse et de profils pays, comprenant notamment un résumé exécutif, une table des matières, une liste des références, des annexes et des acronymes dans les [180] jours suivant la date de signature du contrat.

Une présentation[50] des principales conclusions et recommandations de l'étude, et la participation des consultants à l'événement qui sera organisé pour la restitution de l'étude.

50 PowerPoint ou sous une autre forme à déterminer.

6. Financement

Le budget total de cette étude est plafonné à 150 000 euros (50 000 euros par groupe).

Le financement de cette étude sera assuré par l'AFD, le CTA (Centre de coopération technique pour l'agriculture et la coopération rurale ACP-UE) et le FIDA. Des contrats séparés seront signés avec chaque institution pour les pays sélectionnés et financés par cette institution. En conséquence, les soumissionnaires sont invités à remettre des offres séparées pour chacun des blocs de pays suivants :

Bloc 1 : Burkina Faso, Niger, Sénégal

Bloc 2 : Côte d'Ivoire, Ghana, Madagascar

Bloc 3 : Cameroun, Mozambique, Ouganda.

7. Qualifications requises

Les consultants sont invités à constituer une équipe pluridisciplinaire composée d'experts ayant des compétences juridiques (droit des affaires ainsi qu'une bonne connaissance et pratique de l'OHADA), des compétences en matière de financement agricole en Afrique et, dans la mesure du possible, dans le domaine du warrantage, ainsi que des compétences dans le domaine du stockage et des filières agricoles concernées par le warrantage. Les experts auront une pratique courante de l'anglais et du français.

References

Bouquet, Emmanuelle, Bety Wampfler, and Eliane Ralison. (2009). *Rice inventory credit in Madagascar: Conditions of access and diversity of rationales around an hybrid financial and marketing service*. Rural Microfinance and Employment Working Paper.

Capitalisation des expériences de Food Facility. (2011). SOS Sahel 2011 - Burkina Faso.

Chetaille, Anne, Aurore Duffau, Guillaume Horréard, Damien Lagandré, Bastien Oggeri, Ilan Rozenkopf. (2011). *Gestion des risques agricoles par les petits producteurs : Focus sur l'assurance récolte indicielle et le warrantage*. Agence Française de Développement, GRET.

Coulter, Jonathan. (2009). *Review of warehouse receipt and inventory credit initiaties in Eastern and Southern Africa*. UNCTAD under the All ACP Agricultural Commodity Programme (AAACP).

Coulter, Jonathan et Sani Mahamadou (2009). *Revue du warrantage paysan au Niger*. Document préparé pour le compte de l'Agence Française de Développement.

Deve, Frédéric. (2009). *Workshop on improving the functioning of commodity markets in Eastern and Southern Africa through warehouse receipt systems and market-based interventions*. UNCTAD, COMESA, EAGC, European Development Fund, USAID compete, USAID profit, All ACP Agricultural Commodity Programme (AAACP).

Expérience de warrantage du PODV et de la CPC Togo. (2011). N'Key Kwami Amona, Atelier régional fonctionnement des marchés céréaliers en Afrique de l'Ouest – Programme AAACP de la CNUCED.

Incidence des variations du prix du mil local sur le warrantage du mil au Niger. (2010). Afrique Verte International : AcSSA Afrique Verte Niger et Afrique Verte. Agence Française de Développement Inter-réseaux Développement rural Adeprina.

Innovative Financing for Agriculture, food security and nutrition. (2012). Report of the high-level expert Committee to the Leading Group on Innovative Financing for agriculture, food security and nutrition.

Jessop, Reuben, Boubacar Diallo, Marjan Duursma, Abdallah Mallek, Job Harms, Bert van Maanen. (2012). *Assurer l'accès à la finance agricole : Conclusions d'une étude horizontale couvrant le Cambodge, le Mali, le Sénégal, la Tanzanie et la Tunisie*.

Konlambigue, Matiéyédou, (2011). *Rapport sur la revue des expériences de récepissés d'entreposage et de warrantage pour le financement de l'agriculture en Afrique de l'Ouest*. Programme AAACP de la CNUCED.

La Grange, Mark D. (2002). *Feasibility study for a regional warehouse receipt program for Mali, Senegal and Guinea*. USAID.

Longwell, J.D. (2006). *Warehouse receipt financing, a banking perspective – final report*. USAID, Uganda.

Marchés agricoles et petits producteurs – Instruments d'accès et gestion des risques. Note d'information, mai 2012. Commission Européenne.

Miller, Calvin. (2011). *Agricultural Value Chain Finance Strategy and Design Technical Note*. FAO.

Miller, Calvin and Linda Jones. (2010). Agricultural value chain finance; Tools and Lessons. FAO. http://www.fao.org/docrep/017/i0846e/i0846e.pdf

Onumah, Gideon E. (2009). *Visite d'étude sur le système des certificats d'entrepôts et les bourses des produits agricolesTanzanie et Afrique du Sud 5–19 octobre 2008*. Natural Resources Institute, CTA, Agence Française de Développement.

---. (2010). *Implementing warehouse receipt systems in Africa*: *potential and challenges*. ACTESA-COMESA.

---. (2013). *Warehouse receipt financing in agriculture in Africa*. Agricultural Finance Support Facility (AgriFin).

Onumah, Gideon E. et Fidelis Temu. (2008). *Réduire les contraintes liées à la commercialisation et améliorer les revenus des producteurs grâce aux systèmes de récépissés d'entrepôt : le cas des secteurs du café et du coton en Tanzanie*.

Programme régional d'appui à la régulation des marchés en Afrique de l'Ouest (PRARMAO). (2012). Département de l'Agriculture, de l'Environnement et des Ressources en Eau - Commission de la CEDEAO.

Rapport provisoire: Étude de faisabilité sur le développement du crédit de stockage (warrantage). (2012). Poly Conseils Microfinance et Développement for USAID Senegal.

Scaling Up Access to Finance for Agricultural SMEs Policy Review and Recommendations. (2011). Global Partnership for Financial Inclusion (GPFI) and International Finance Corporation (IFC).

Annexe 2 : Présentation des auteurs et des consultants

Auteurs

J Coulter Consulting Ltd.

Jonathan Coulter, Directeur
Tél. : +44 (0)20 8402 0217
Courriel : jcoulter01@yahoo.com

Sullivan & Worcester UK LLP

Geoffrey Wynne, Associé
Hannah Fearn, Collaboratrice
Sam Fowler-Holmes, Collaborateur
Tom Glinka, Collaborateur
Tél. : +44 (0)20 7748 1000
Courriel : gwynne@sandw.com

Consultants techniques locaux

Bloc/Organisme de financement	Pays	Consultant local	Rôle dans le rapport pays
1. AFD	Burkina Faso	Andrea Ghione	Auteur
	Niger	Matteo Cortese	Co-auteur avec J. Coulter
	Sénégal	Ibrahima Diakhoumpa	Auteur
2. CTA	Ghana	Alexis Aning	Auteur
	Côte d'Ivoire	ACE Global la CI (Solène Prince)	Auteur
	Madagascar	FTHM Consultants (Sata Ramamonjisoa)	Co-auteur avec J. Coulter
3. FIDA	Cameroun	Pierre Etoa	Auteur
	Mozambique	Fion de Vletter	Auteur
	Ouganda	Harriet Nabirye	Co-auteur avec J. Coulter

Consultants juridiques, par pays/sujet

Général	Nicholas Budd
Burkina Faso, Niger, Sénégal, Côte d'Ivoire, Madagascar, Cameroun	John W Ffooks & Co
Côte d'Ivoire / législation de l'OHADA	Bilé-Aka, Brizoua-Bi & Associés
Ghana	Bentsi-Enchill, Letsa & Ankomah
Mozambique	MC&A Sociedade de Advogados, RL
Ouganda	Kampala Associated Advocates

Annexe 3 : Annexe juridique

1. Conclusions et thématiques issues de l'examen juridique préalable

L'examen juridique préalable a porté sur un large éventail de lois en vigueur dans chacun des neuf pays considérés, et a mis à jour d'importantes différences entre les systèmes juridiques. Parmi les pays considérés, certains relèvent du droit romano-germanique, et d'autres du *Droit commun*, avec des systèmes juridiques modelés par l'influence des pratiques juridiques anglophone, francophone, lusophone et islamique. Cinq des neuf pays considérés sont des États membres de l'OHADA et comportent de ce fait de profondes similitudes du point de vue juridique, avec cependant d'importantes spécificités locales.

Chacun des pays considérés se situe à une étape différente du processus d'adoption d'une législation et d'une réglementation propres au stockage des produits de base. L'Ouganda est le seul pays à avoir adopté une législation SRE, bien que des projets aient été présentés en Côte d'Ivoire, au Ghana et au Mozambique. En Côte d'Ivoire, des textes de loi régissent également la profession de TD.

D'une manière générale, de grandes thématiques ressortent de l'examen juridique préalable quant aux obstacles habituellement rencontrés dans le cas du financement des produits de base :

(a) **Droit de timbre**. Un problème important rencontré dans presque tous les pays considérés est l'obligation de s'acquitter du droit de timbre *ad valorem* sur les actes de sûretés (à l'exception de l'Ouganda où seul un droit modique est dû sur les gages). Cet obstacle essentiel au financement pourrait être supprimé en *abolissant les droits de timbre ainsi que les frais d'inscription pour les sûretés constituées sur les marchandises en entrepôt, notamment dans les pays où le financement s'effectue par l'intermédiaire d'un système de récépissés d'entrepôt*.

(b) **Des règles inadaptées pour la prise de sûreté sur les marchandises stockées.** En règle générale, dans les pays considérés, la sûreté sur les marchandises est constituée sous forme de gage (c'est-à-dire une sûreté avec dépossession). Les conditions minimum exigées pour rendre opposable un gage varient. Toutefois, un document écrit est le plus souvent requis, et les démarches pour le rendre opposable sont souvent lourdes. Les parties concernées gagneraient à ce que soient disponibles *des moyens plus souples de consentir des sûretés aux financiers* - par exemple, la capacité à constituer un gage opposable sur les marchandises par la remise d'un récépissé d'entrepôt négociable/transférable attestant de la propriété des marchandises.

(c) **L'absence de réglementation des professions de gestionnaire d'entrepôt et de TD.** Dans la plupart des pays considérés, les entrepôts et les professions de gestionnaire d'entrepôts ou de TD ne sont pas ou peu réglementés. Il serait donc utile de *mettre en œuvre des systèmes permettant de* réglementer les *entrepôts, et d'agréer les gestionnaires d'entrepôt et les TD*. L'efficacité des autorités de régulation, quel que soit le pays, dépend de la qualité de leur gouvernance, et leur viabilité financière dépend des économies d'échelle et des sources de recettes possibles, un ensemble d'éléments que les promoteurs devront prendre en compte.

(d) **Absence de récépissés d'entrepôt négociables**. Hormis en Ouganda, les récépissés d'entrepôt ne sont pas considérés comme des instruments négociables dans les pays considérés. La fonction des récépissés d'entrepôt et la forme qu'ils prennent varient d'un pays à l'autre. Il serait utile de *mettre en œuvre des systèmes de récépissés d'entrepôt afin de faciliter les échanges de marchandises au sein des entrepôts (sans qu'il soit nécessaire de les déplacer), ainsi que l'acheminement et l'expédition des marchandises, et la prise de sûreté sur les marchandises stockées*.

(e) **Manque d'efficacité des registres de garanties**. Une autre thématique qui ressort de l'examen juridique préalable est celle du manque d'efficacité des registres de garanties. Quand ils existent, ils ne sont pas toujours efficaces ou fiables ; et dans certains cas, inscrire une sûreté peut prendre du temps. La situation pourrait être améliorée par *la mise en place de registres de garanties électroniques, ou au moins de registres de garanties consultables, dédiés aux* récépissés d'entrepôt. Pour être pleinement efficaces, ces registres devraient permettre l'inscription immédiate d'une sûreté prise par un financier sur un récépissé d'entrepôt, et ils devraient être accessibles à tous les acteurs

souhaitant le consulter (y compris les propriétaires des produits de base, les gestionnaires d'entrepôts, les TD et les financiers). Ces registres feraient partie du registre général de l'e-SRE par lequel les récépissés d'entrepôt électroniques seraient émis et négociés.

(f) **Difficultés pour les créanciers de réaliser les sûretés sur les marchandises**. Les consultants juridiques de tous les pays considérés (à l'exception de Madagascar) ont évoqué ce problème lié aux droits d'un financier garanti de réaliser un gage sur des marchandises en vendant celles-ci de gré à gré. De façon générale, l'examen juridique préalable fait apparaître que les parties doivent expressément prévoir la vente de gré à gré dans l'acte de sûreté (c'est-à-dire la convention de gage entre l'emprunteur, en tant que constituant du gage, et le financier, en tant que créancier gagiste). Supprimer cet obstacle *en faisant en sorte que les créanciers gagistes puissent réaliser leurs gages sur les produits stockés par une vente de gré à gré, et que ceci soit un droit* épargnerait aux financiers des procédures judiciaires parfois interminables. Cependant, à l'exception du cas du Ghana, cette question juridique ne fait pas partie des problèmes soulevés par l'examen technique préalable, sans doute parce que les financiers ne se sont pour le moment pas tellement aventurés sur le terrain du financement de type B, où ils risquent de traiter avec des emprunteurs qu'ils ne connaissent pas, et/ou pour lequel les documents contractuels prévoient couramment le droit de vendre de gré à gré.

(g) **Des procédures de résolution des litiges trop longues**. Le manque d'efficacité des procédures judiciaires, souvent interminables et parfois coûteuses, est un thème qui revient fréquemment dans les pays considérés. Il existe d'autres processus de résolution des conflits mais le recours à ces méthodes n'est pas très fréquent, et l'accès aux procédures est hétérogène. De plus, choisir un autre mode de résolution des litiges n'est pas toujours le meilleur moyen d'éviter le tribunal, puisque l'exécution de la sentence arbitrale peut nécessiter de recourir à une procédure judiciaire. D'autres modes de résolution des litiges par les pairs sont envisageables dans le cas de litiges commerciaux entre acheteurs et vendeurs, mais ils risquent de susciter la méfiance des financiers (lesquels partiront du principe que les arbitres choisis parmi les pairs sont favorables à l'emprunteur). *Les financiers seraient aidés s'ils avaient accès* à des procédures *efficaces et rapides de résolution des litiges*. Cela pourrait inclure le recours à un fonds de garanties pour les financiers (et les déposants de produits de base) en cas de défaillance du gestionnaire d'entrepôt ou du TD.

2. Principaux aspects juridiques d'un système d'entrepôts publics réglementé

Cette section présente quelques-uns des principaux aspects juridiques d'un système réglementé d'entrepôts publics. Comme évoqué dans le corps du rapport, avant de mettre en œuvre un tel système, il est impératif de définir sa portée, en d'autres termes, de savoir s'il s'appliquera aux produits agricoles dans leur globalité ou s'il ne concernera que certains produits de base.

(a) **L'émission de récépissés d'entrepôt.** Le système juridique devrait préciser qui peut émettre des récépissés d'entrepôt et sous quelle forme, en précisant les renseignements minimums qu'ils doivent comporter. Ces informations incluraient en règle générale les caractéristiques des produits de base (dont le type et la catégorie, s'il y a lieu), le site sur lequel ils se trouvent, les frais de stockage à régler avant la restitution des marchandises, et la notification de toute sûreté réelle.

(b) **Le statut des récépissés d'entrepôt.** Le système juridique devrait stipuler si le récépissé d'entrepôt est un titre de propriété négociable ou transférable[51], ce qui signifie que les droits sur les produits de base sous-jacents peuvent être transférés à des tiers par la seule transmission du récépissé d'entrepôt. Le système juridique devrait prévoir la façon dont les récépissés d'entrepôt peuvent être transférés, ainsi que les droits juridiques acquis par le tiers cessionnaire (y compris les droits à l'encontre du gestionnaire d'entrepôt détenant les marchandises, et à l'encontre des tiers pouvant se prévaloir des marchandises). Le système préciserait selon quelles modalités le titulaire d'un récépissé d'entrepôt peut retirer les produits de base stockés. En règle générale, il suffit de présenter le récépissé d'entrepôt et de régler les frais de stockage dus.

(c) **L'inscription des récépissés d'entrepôt**. Un système qui introduit des récépissés électroniques devrait également comprendre un registre électronique central d'émission et de transfert des récépissés, accessible à l'ensemble des parties intéressées, dont les financiers. Ce registre permettrait aussi l'inscription des sûretés réelles attachées aux récépissés.

(d) **Le financement sur récépissés d'entrepôt**. Le financement devrait entraîner l'octroi d'un prêt en échange de récépissés d'entrepôt ou de l'émission de récépissés d'entrepôt, véritables titres de propriété

51 Se reporter au glossaire pour la définition de ces termes.

négociables. Lorsque le financier souhaite obtenir une sûreté sur les marchandises financées, le régime des sûretés est intéressant.

(e) **La garantie de poids**. Le titulaire d'un récépissé d'entrepôt en cours de validité doit clairement savoir ce qu'il est en droit de recevoir en termes de quantité et de qualité du produit. Dans le cas de produits en vrac de faible valeur tels que les céréales, les marchandises de même type et de même catégorie appartenant à différents déposants seront le plus souvent mélangées. Le gestionnaire d'entrepôt devra garantir la livraison de produits de base conformes à la quantité, au type et à la catégorie stipulés sur le récépissé (soit une garantie intégrale de qualité et de quantité) dans le délai prescrit ou au terme d'une durée de conservation précise. Il s'agit d'un point important parce que les TD n'incluent pas la garantie de qualité dans les garanties de poids traditionnelles. Elle est indispensable pour le transfert de récépissés d'entrepôt en échange des stocks non constatés et détenus dans l'entrepôt ; l'acheteur ou le financier doit pouvoir compter sur la remise de certaines quantité et qualité de céréales à la sortie de l'entrepôt. Lorsque les marchandises sont mélangées, le système peut autoriser le remplacement de marchandises fongibles par des marchandises équivalentes.

(f) En ce qui concerne les produits de base de plus grande valeur et ceux dont la qualité risque de se détériorer pendant le stockage, le gestionnaire d'entrepôt peut être soumis à des contraintes moins strictes. Dans tous les cas, les produits de base de grande valeur comme le cacao sont stockés normalement avec préservation d'identité, étant donnée la difficulté de mêler des lots différents en une masse indifférenciée aux propriétés homogènes et de valeur marchande équivalente.

(g) **La possibilité d'un titulaire de récépissé d'entrepôt de se retourner contre** le gestionnaire d'entrepôt qui ne restitue pas les produits de base, contrairement aux engagements prévus au contrat. Il faudrait également établir le rang des créances dans l'éventualité où le gestionnaire d'entrepôt manque à ses engagements. Par exemple, si le gestionnaire d'entrepôt ne détient pas suffisamment de produits de base pour satisfaire les créances de tous les titulaires de récépissés d'entrepôt, les pertes peuvent être équitablement réparties entre tous les titulaires. Sans cette clause, le titulaire d'un récépissé d'entrepôt ne pourra réclamer au gestionnaire d'entrepôt que des dommages et intérêts, au même titre que les autres créanciers chirographaires, ce qui risque de ne pas être intéressant pour les financiers.

(h) **La réglementation des entrepôts et des professions de gestionnaire d'entrepôts et de TD.** Une réglementation de ce type doit comprendre les critères d'agrément des entrepôts (exigences structurelles, financières et assurantielles) et prévoir un droit de recours opposable pour les parties subissant des pertes dues à la faillite de l'entrepôt. Une réglementation efficace nécessite un organisme de surveillance doté de pouvoirs de contrôle et de coercition. Le système de réglementation doit prévoir des sanctions à l'encontre des gestionnaires d'entrepôt qui manquent à leurs obligations, telles que le retrait de l'agrément, l'exclusion du système, l'ingérence ou la fermeture de l'entrepôt, une mise à l'index, des amendes et, en cas de manquements graves (escroquerie par exemple), des sanctions pénales. L'organisme de surveillance devra avoir la capacité d'intervenir rapidement pour prendre la direction des entrepôts en cessation d'activité, ceci afin de protéger les intérêts des propriétaires et des financiers. Cet aspect de la réglementation devra être en accord avec la législation et les pratiques existantes en matière d'insolvabilité.

(i) **Les garanties financières de bonne exécution et les fonds de garantie.** Le système doit faire en sorte que les gestionnaires d'entrepôt fournissent des garanties de bonne fin ou cotisent à un fonds de garantie, assurant aux participants une réparation financière en cas de défaillance.

(j) **Les infractions des autres participants.** Cela comprend, par exemple, les pénalités à l'encontre d'une personne qui dépose des marchandises grevées d'une sûreté réelle, et/ou qui échange des récépissés d'entrepôt représentant des marchandises grevées d'une sûreté réelle en omettant de mentionner ces sûretés.

(k) **Le processus continu de réglementation.** Pour qu'un système règlementé soit suffisamment souple pour s'adapter aux évolutions et aux besoins changeants du marché, toute législation visant à la mise en œuvre d'un SRE devrait permettre que la définition de certains aspects du système soit dévolue à l'autorité de contrôle compétente. L'autorité peut par exemple avoir le pouvoir de définir les critères précis d'agrément des gestionnaires d'entrepôts.

3. Comparaison entre l'approche contractuelle et la réforme législative

Il existe deux manières différentes de mettre en œuvre un système de récépissé d'entrepôt : la contractualisation volontaire (qui nécessite de recourir au régime juridique existant) ou la réforme législative.

Dans certains pays, le cadre juridique est suffisamment souple pour garantir la réussite d'un système de financement sur récépissé d'entrepôt instauré par des accords contractuels entre les parties intéressées. Le tableau ci-dessous reprend quelques-uns des principaux concepts juridiques relatifs au financement sur entrepôt, et compare la façon dont ils sont pris en compte à la fois dans le cadre d'accords contractuels privés et dans celui d'une réforme législative.

Tableau n°10 : Objectifs et approches

Problématique/ objectif juridique	Résolution par l'approche contractuelle	Résolution par la réforme législative
Ciblage des participants		
Cibler les bons participants	Un dispositif volontaire ne s'appliquera qu'à ceux qui font le choix d'y adhérer (ou qui sont autorisés à y adhérer). Ce type de dispositif est susceptible de se mettre en place dans un secteur établi de longue date, avec des participants déjà présents (c'est le cas de l'Afrique du Sud dont deux sociétés détiennent près de 70 pour cent de la capacité totale des silos).	La réforme législative devrait d'abord se limiter à certains secteurs. Comme cela a pu être constaté en Ouganda, une loi universelle qui prétend s'appliquer à tous les types d'entreposage mais que l'État n'a pas la capacité de mettre en œuvre risque d'être largement ignorée et/ou de créer de la confusion juridique.
Accès des petits exploitants agricoles	Pour que l'entreposage public soit réellement public, toute personne désireuse de déposer des produits de base satisfaisant aux critères de stockage doit pouvoir être autorisée à le faire. Si cela se fait dans le cadre de dispositions adoptées librement, cela nécessite un certain niveau de transparence de la part des gestionnaires d'entrepôt.	Un SRE réglementé devrait faire en sorte que toute personne désireuse de stocker des produits de base satisfaisant aux critères de stockage soit autorisée à le faire.

Problématique/ objectif juridique	Résolution par l'approche contractuelle	Résolution par la réforme législative
Veiller à ce que les règles et le système soient adaptés à l'objectif	Une autre question est de savoir si les gestionnaires d'entrepôts publics peuvent stocker leurs propres produits de base au sein des mêmes installations, émettre des récépissés d'entrepôt les concernant, et en faire le commerce. Le présent rapport a montré que la rentabilité économique et commerciale plaidait pour autoriser les gestionnaires d'entrepôt à commercialiser les types de produits de base qu'ils entreposent pour des tiers, tout en attirant l'attention sur les difficultés réglementaires que cela peut poser (se reporter aux Sections 5.1 et 5.2).	
Souplesse dans l'élaboration des règles	En théorie, un système librement consenti peut s'adapter plus rapidement aux évolutions du secteur et du marché.	Modifier la législation est le plus souvent un processus lent. Les pays pourraient s'affranchir de la nécessité de modifier la législation en limitant les textes de lois au cadre juridique requis pour le SRE, et en conférant ensuite à l'organe de surveillance compétent le pouvoir discrétionnaire de fixer et adapter les règles de fonctionnement du système.
Suivi et contrôle		
Réglementation des entrepôts et de la profession des gestionnaires d'entrepôt et des TD	Lorsqu'il n'existe pas de régime réglementé, la réglementation peut se faire par l'adhésion volontaire à des organisations autorégulatrices (telles que le Conseil ghanéen des céréales) accompagnée d'une bonne exécution des contrats et de voies de recours contractuelles. Le bon fonctionnement d'un régime de ce type dépend de facteurs politiques, économiques et pratiques. La réglementation devra être financée par l'intermédiaire de prélèvements effectués auprès des membres, bien que les donateurs puissent apporter leur aide de manière temporaire, comme ils le font actuellement au Ghana.	Les régimes réglementés peuvent permettre de légiférer les entrepôts et la profession de gestionnaire. Néanmoins, le bon fonctionnement dépendra de facteurs politiques, économiques et pratiques, en vertu desquels il ne sera pas viable dans certains pays. Un régime approuvé par l'État peut recevoir des financements publics (bien que cela ne soit pas pérenne à long terme) ou être autorisé à collecter des fonds par l'intermédiaire de taxes imposées aux gestionnaires d'entrepôt.
Garanties de poids	Un système contractuel peut instituer une garantie de poids, conformément aux règles du système.	Un système réglementé peut également instituer une garantie de poids, conformément aux règles du système.

Problématique/ objectif juridique	Résolution par l'approche contractuelle	Résolution par la réforme législative
Protection financière des déposants et des financiers en cas de défaillance du gestionnaire d'entrepôt ou du TD	Cette protection peut être acquise dans le cadre de dispositions librement adoptées, les membres cotisant à un fonds de garantie. Le succès en la matière dépend des modalités et de l'ampleur du dispositif.	La législation peut prévoir la prise de contrôle des entrepôts en faillite par l'autorité de régulation et la création d'un fonds de garantie, donnant ainsi aux déposants et aux financiers la sécurité du soutien de l'État. Le succès en la matière dépend des modalités et de l'ampleur du dispositif.
Sanctions prévues en cas de manquements aux obligations	Les sanctions dans le cadre d'un système volontaire risquent de se limiter à une exclusion du système, une mise à l'index et des actions en justice.	Un système réglementé doté d'une autorité de contrôle habilitée par l'État peut appliquer des sanctions plus strictes, comme des amendes et, en cas de manquements graves (escroquerie par exemple), des sanctions pénales.
Récépissés d'entrepôt négociables et échangeables		
Utilisation des récépissés d'entrepôt en tant qu'instruments négociables	Si le droit local ne reconnaît pas les récépissés d'entrepôt comme des instruments négociables, la remise d'un récépissé d'entrepôt à un acheteur ne sera pas suffisante en elle-même pour conférer la propriété. Des accords contractuels seront nécessaires pour rendre la vente effective. La mise en place d'un registre électronique pourrait permettre cela, les utilisateurs acceptant les clauses et conditions générales régissant les droits inhérents aux récépissés d'entrepôt émis en vertu de celles-ci.	La réforme législative peut faire en sorte que les récépissés d'entrepôt soient des titres de propriété négociables, ce qui signifie que la vente des produits sous-jacents peut être rendue effective par la remise du récépissé d'entrepôt. Ce mécanisme facilite grandement la mise en place d'une bourse des produits de base. Cela ne fonctionnera toutefois que si l'acheteur a la certitude que les produits de base sous-jacents existent. Pourtant, une telle réforme doit le plus souvent s'accompagner d'une réglementation efficace des entrepôts, faute de quoi le marché ne reconnaîtra comme négociables que les RE de quelques multinationales et acteurs importants.

Problématique/ objectif juridique	Résolution par l'approche contractuelle	Résolution par la réforme législative
Droits attachés aux récépissés d'entrepôt	Le système devrait établir les droits du titulaire d'un récépissé d'entrepôt, y compris du cessionnaire. Il s'agirait entre autres des droits à l'encontre des créanciers concurrents et du gestionnaire d'entrepôt, y compris lorsqu'un gestionnaire d'entrepôt émet un trop grand nombre de récépissés par rapport au nombre de produits de base disponibles, ce qui ne permet pas de satisfaire toutes les créances. Un système volontaire ne supprime pas le risque de réclamations de la part des tiers qui n'en font pas partie. Par exemple, lorsqu'un déposant consent à un tiers la sûreté sur des produits de base faisant l'objet d'un récépissé d'entrepôt. Dans ce scénario, les règles du système volontaire ne lieront pas le créancier tiers, et les règles de priorité en vigueur s'appliqueront. Cela risque de pénaliser le créancier qui a financé sur la foi d'un récépissé d'entrepôt, du fait qu'il ne dispose que d'une créance contractuelle à l'égard de l'emprunteur, et non d'une sûreté opposable.	Dans un dispositif réglementé, il est plus aisé d'éliminer les risques énumérés dans la colonne de gauche, les droits établis par le système de récépissé d'entrepôt étant applicables à tous les créanciers.
Émission et transfert des récépissés d'entrepôt	Le système doit établir qui peut émettre des récépissés, et sous quelle forme (matérielle ou électronique). Le système devra également préciser de quelle manière les instruments peuvent être transférés.	Comme dans le cadre d'un système contractuel, il est nécessaire d'établir qui peut émettre des récépissés, et sous quelle forme (matérielle ou électronique). Le système devra également préciser de quelle manière les instruments peuvent être transférés.

Problématique/ objectif juridique	Résolution par l'approche contractuelle	Résolution par la réforme législative
Prise de sûreté sur les produits de base attestés par des récépissés d'entrepôt		
Utilisation des récépissés d'entrepôt pour la constitution de sûretés avec dépossession	Si le droit local ne reconnaît pas les récépissés comme des titres de propriété, alors la remise de ces récépissés au financier risque de ne pas suffire à constituer une sûreté avec dépossession. Les récépissés d'entrepôt peuvent néanmoins servir à attester du contrôle, mais il est probable que la sûreté devrait faire l'objet d'un document distinct. Cela dépendra de la législation en matière de sûretés.	La réforme législative peut établir que les récépissés d'entrepôt sont des titres de propriété, ce qui signifie qu'un gage peut être constitué sur la sûreté par simple remise au financier.
Constitution de sûreté sur des produits de base mélangés ou sur des produits de base à venir	Si le droit local interdit expressément cela, il est peu probable qu'un accord contractuel puisse le permettre.	La réforme législative pourrait résoudre les problèmes liés à la prise de sûreté sur des produits de base.
Intérêts concurrents des créanciers	Veuillez vous reporter à la cellule ci-dessus (Droits attachés aux récépissés d'entrepôt) concernant les problèmes soulevés par les réclamations de créanciers ne faisant pas partie du système.	La législation établissant un SRE devra régler la question de l'ordre de priorité des créanciers concurrents.
Application		
Meilleure liquidité et meilleure négociabilité des produits de base	L'objectif peut être atteint grâce à la mise en place d'une bourse des produits de base par une organisation privée. Cela dépend de la motivation des participants à s'autoréglementer. Un système de classification efficace serait nécessaire.	La réforme législative peut créer une bourse dotée d'un organe de surveillance. La question relative à la motivation des participants et à la nécessité d'un système efficace de classification se pose avec la même acuité.

Problématique/ objectif juridique	Résolution par l'approche contractuelle	Résolution par la réforme législative
Accès aux recours extrajudiciaires	Lorsque le droit définit une procédure précise d'exécution (telle que la vente par adjudication publique), il est possible que les parties ne puissent s'en affranchir. Si elles le peuvent par contrat, les parties devront s'assurer que cette possibilité est clairement établie par écrit.	La réforme législative peut établir des procédures d'exécution plus efficaces.
Moyens rapides, peu coûteux et prévisibles de résoudre les litiges	Lorsque la voie judiciaire est un processus trop long, coûteux et aléatoire, il est possible pour les parties de s'entendre sur d'autres méthodes de résolution des litiges, comme l'arbitrage, la médiation, ou le renvoi vers les dispositifs de résolution des litiges de l'organisme professionnel (le cas échéant).	Dans le cadre de la création d'un régime juridique pour le financement sur récépissé d'entrepôt, les pouvoirs publics devraient envisager la création d'autres procédures de résolution des litiges, comme l'arbitrage par un organisme professionnel, ceci afin de favoriser un règlement des litiges plus rapide et plus abordable.

3.1 Améliorer le cadre juridique en vigueur pour encourager l'essor des techniques de financement des produits de base

Lorsqu'il n'existe ni soutien ni infrastructure pour la mise en place d'un système réglementé, il est possible d'envisager des évolutions moins radicales du cadre juridique afin d'encourager le financement des produits de base. Sans intervention juridique, il est impossible d'instituer des récépissés d'entrepôt reconnus comme des titres de propriété négociables. On privilégie dès lors le régime des sûretés et des mesures qui garantissent par d'autres moyens aux créanciers la prise de sûreté opposable et réalisable sur les produits de base stockés.

L'élimination des obstacles financiers à la prise de sûreté, tels que les droits de timbre et les frais d'inscription, peuvent ainsi inciter les financiers à conclure des accords de financement garanti.

On pourrait encore améliorer le régime des sûretés dans plusieurs des pays considérés en rendant les registres des garanties plus fonctionnels. Toutefois, et même si ces registres sont efficaces sur le plan opérationnel, ils ne sont utiles que s'ils sont concrètement utilisés, servent à notifier juridiquement aux

parties l'existence d'une sûreté, et garantissent au détenteur la priorité sur les éventuels créanciers concurrents.

Les pays dans lesquels l'inscription des gages est actuellement exigée peuvent aussi supprimer cette obligation en vertu du principe qu'un gage suppose la possession des marchandises garanties. Étant donné qu'une seule partie peut être en possession réelle des marchandises à un moment précis, cela devrait conférer une protection juridique contre les prérogatives de tiers. Cette solution nécessite de bien réfléchir à la manière de traiter la question de l'ordre des sûretés concurrentes, y compris des sûretés sans dépossession. En règle générale, la sûreté sans dépossession est soumise à inscription : il s'agit du moyen le plus efficace d'attester des sûretés réelles auprès de parties tierces. Un gage (non inscrit) avec dépossession devrait rester grevé de toute sûreté sans dépossession antérieurement inscrite. Il faut donc veiller à une meilleure fonctionnalité des registres, même lorsque l'inscription des gages n'est pas requise. Les consultants juridiques dans la région de l'OHADA indiquent que l'inscription auprès du RCCM peut prendre jusqu'à 60 jours. De tels délais créent un risque supplémentaire dès lors que des sûretés réelles concurrentes peuvent être consenties en peu de temps.

« Il faut donc veiller à une meilleure fonctionnalité des registres, même lorsque l'inscription des gages n'est pas requise

Pour fonctionner dans la pratique, ces mesures devraient s'accompagner d'une réglementation effective concernant les professions de gestionnaire d'entrepôt et de TD. Un financier doit en effet le plus souvent s'en remettre à la possession virtuelle conférée à ces parties tierces.

Dans les pays de l'OHADA, deux méthodes permettent aujourd'hui de rendre un gage opposable : l'entrée en possession ou l'inscription auprès du RCCM. Dans le dernier cas, l'inscription donne lieu à la remise d'un *bordereau de gage*, outil pouvant se révéler utile pour le financement des produits de base. Toutefois, dans la pratique, les parties semblent délaisser l'inscription au profit de l'entrée en possession.

Traiter les problématiques liées à la résolution des litiges

On déplore dans l'ensemble des pays considérés la lenteur du processus judiciaire de résolution des litiges. Bien que l'examen juridique préalable ait révélé l'existence d'autres techniques de résolution des litiges dans les pays étudiés, rien ne prouve qu'elles soient beaucoup utilisées.

Il est toutefois possible dans la plupart des pays du périmètre de l'étude d'éviter les tribunaux pour réaliser la sûreté sur les produits de base en s'en remettant à des voies contractuelles et extrajudiciaires (comme le pouvoir contractuel de vendre que possède le détenteur d'une sûreté). Cette voie est préférable pour les financiers qui souhaitent éviter d'avoir recours aux tribunaux lorsque cela est possible.

D'autres litiges peuvent apparaître au cours d'une relation de financement (par exemple au sujet de la qualité, et donc, du prix). D'autres modes de résolution des litiges par les pairs sont envisageables dans le cas de litiges commerciaux entre acheteurs et vendeurs. Les financiers risquent cependant de se méfier de ce type d'instance de résolution des litiges (partant du principe que les arbitres choisis parmi les pairs sont favorables à l'emprunteur).

Quelle que soit la forme de résolution des litiges choisie, il est important de parvenir à une situation permettant aux produits de base sous-jacents de continuer de circuler le long de la chaîne d'approvisionnement le temps que dure la résolution du litige en question.

3.2 Présentation succincte des principales dispositions de l'OHADA

Cette section a été rédigée conjointement avec le cabinet Bilé-Aka, Brizoua-Bi & Associés (Brizoua-Bi).

3.2.1 Cadre juridique général de l'OHADA

L'OHADA est l'acronyme de l'Organisation pour l'harmonisation en Afrique du droit des affaires. Le traité de l'OHADA (le Traité) a été signé à Port-Louis (Maurice) le 17 octobre 1993 et est entré en vigueur le 18 septembre 1995. Le Traité a été modifié, amendé et finalisé à Québec, le 17 octobre 2008.

Le Traité vise à l'harmonisation du droit des affaires dans les désormais dix-sept États membres (quatorze à l'époque), par l'élaboration et l'adoption de règles communes simples et modernes, adaptées à leur économie, grâce à la mise en place des procédures judiciaires nécessaires, et à la promotion de l'arbitrage pour le règlement des litiges contractuels.

Les actes édictés pour l'adoption des règles communes prévues à l'Article 1 du traité de l'OHADA sont appelés les Actes uniformes.

À ce jour, neuf Actes uniformes ont été adoptés et, pour certains, révisés. Les Actes uniformes portent sur les domaines juridiques suivants :

(a) droit commercial général (date d'entrée en vigueur : 16 mai 2011)

(b) droit des sociétés commerciales et du groupement d'intérêt économique (date d'entrée en vigueur : 5 mai 2014)

(c) droit des sûretés (date d'entrée en vigueur : 16 mai 2011)

(d) procédures simplifiées de recouvrement et des voies d'exécution (date d'entrée en vigueur : 10 juillet 1998)

(e) insolvabilité (date d'entrée en vigueur : 1er janvier 1999)

(f) arbitrage (date d'entrée en vigueur : 11 juin 1999)

(g) comptabilité (dates d'entrée en vigueur : 1er janvier 2001 et 1er janvier 2002)

(h) transport de marchandises par route (date d'entrée en vigueur : 1er janvier 2004)

(i) sociétés coopératives (date d'entrée en vigueur : 16 mai 2011).

Certaines dispositions des Actes uniformes prévoient des responsabilités pénales. En la matière, les États membres doivent déterminer les sanctions pénales correspondantes, les Actes uniformes se bornant à énoncer les infractions.

3.2.2 Le processus d'adoption des Actes uniformes

Les projets d'Actes uniformes sont préparés par le secrétariat permanent, en concertation avec les gouvernements des États membres. Ils sont délibérés et adoptés par le Conseil des ministres, après avis de la Cour commune de justice et d'arbitrage installée à Abidjan (Côte d'Ivoire). Les projets d'Actes uniformes sont communiqués par le secrétariat permanent aux gouvernements des États membres, lesquels disposent d'un délai de quatre-vingt-dix (90) jours à compter de la date de réception des projets pour faire parvenir leurs observations écrites au secrétariat permanent installé à Yaoundé (Cameroun).

En fonction des circonstances, notamment de la complexité du texte à adopter, ce délai de quatre-vingt-dix (90) jours peut être prorogé d'une durée équivalente, à la diligence du secrétariat permanent. À l'expiration de cette période, prorogation comprise, le secrétariat permanent transmet immédiatement le projet d'Acte uniforme à la Cour commune de justice et d'arbitrage pour avis, accompagné des observations des États membres et

d'un rapport du secrétariat permanent. La Cour donne son avis dans un délai de soixante (60) jours à compter de la date de la réception de cette demande du secrétariat permanent. À l'expiration de ce nouveau délai, le secrétariat permanent met au point le texte définitif du projet d'Acte uniforme dont il propose l'inscription à l'ordre du jour du Conseil des ministres suivant.

L'adoption des Actes uniformes par le Conseil des ministres requiert l'unanimité des représentants des États membres présents et votants. L'adoption des Actes uniformes n'est valable que si les deux tiers (2/3) au moins des États membres sont représentés. L'abstention ne fait pas obstacle à l'adoption des Actes uniformes.

Les Actes uniformes sont publiés au Journal officiel de l'OHADA par le secrétariat permanent dans les soixante (60) jours suivant leur adoption. Les Actes uniformes sont applicables quatre-vingt-dix (90) jours après cette publication, à moins que les Actes uniformes contiennent des modalités particulières relatives à leur entrée en vigueur.

Les Actes uniformes sont également publiés dans les États membres, au Journal officiel, ou par tout autre moyen approprié. Cette formalité n'a aucune incidence sur l'entrée en vigueur des Actes uniformes.

3.2.3 Applicabilité directe des Actes uniformes

Les Actes uniformes sont directement applicables et obligatoires dans les États membres, indépendamment de toute disposition contraire de droit interne, antérieure ou postérieure.

3.2.4 Dispositions des Actes uniformes de l'OHADA à prendre en considération

La section ci-dessous présente quelques-unes des principales dispositions des Actes uniformes de l'OHADA concernant le financement des produits de base qui, en l'absence de législation SRE spécifique, fournit un cadre juridique pour mener à bien le financement sur récépissé d'entrepôt dans les pays de l'OHADA.

Acte uniforme de l'OHADA portant organisation des sûretés, adopté le 15 décembre 2010 (Acte des sûretés)

L'Acte des sûretés de l'OHADA définit les exigences juridiques nécessaires à la prise de sûreté. En l'absence d'une législation spécifique concernant les récépissés d'entrepôt, l'Acte des sûretés fournit un cadre juridique permettant de mettre en œuvre le financement sur entrepôt.

L'Acte des sûretés ne prévoit aucune restriction quant aux types d'entité susceptibles de consentir une sûreté sur des marchandises, et les marchandises garanties peuvent être détenues directement par le financier ou par un tiers (tel qu'un gestionnaire d'entrepôt ou un tiers détenteur) désigné par l'emprunteur et le financier.

Les principales dispositions auxquelles il est fait allusion dans les synthèses par pays sont les suivantes :

(a) *Constitution de sûreté*. Il est possible de constituer une sûreté sur différents biens, y compris sur des biens meubles corporels (Article 92 et suivants), sur des créances (Article 127 et suivants), et sur des comptes bancaires (Article 136 et suivants). La sûreté sur des biens meubles corporels est constituée sous forme de gage.

(b) Une convention de gage est établie entre le constituant du gage et le bénéficiaire du gage. La convention de gage doit préciser la nature ou le type des biens donnés en gage, leur quantité et la dette ainsi garantie.

(c) *Rendre opposable un gage*. Une convention de gage peut être rendue opposable (afin de pouvoir la faire valoir auprès d'un tiers) par :

    (i) inscription

    (ii) remise des biens gagés au créancier ou à un tiers convenu (tel qu'un tiers détenteur).

(d) Les parties qui choisissent l'inscription doivent faire inscrire la convention au Registre du commerce et du crédit mobilier (le RCCM) sous forme imprimée ou électronique (Article 52). Aucun délai n'est requis pour l'inscription d'une convention de gage auprès du RCCM, mais le rang de priorité des gages concurrents inscrits sera déterminé par l'ordre d'inscription. Un droit d'inscription doit être réglé au RCCM lors de l'inscription de la convention de gage. La redevance due est variable.

(e) Se reporter au Paragraphe 8 (*procédures d'inscription des sûretés auprès du RCCM*) ci-dessous pour de plus amples informations relatives au processus d'inscription.

(f) Dans la pratique, il semble que les parties préfèrent que le gage soit constitué par la remise des biens à un créancier gagiste ou (de façon

plus courante) à un tiers détenteur, en vertu d'une convention tripartite de tierce détention.

(g) Cela est sans doute dû au fait que l'entrée en possession des biens gagés (réelle ou virtuelle) confère au créancier un plus grand contrôle sur les biens. Il est important de noter que le fait d'entrer en possession des biens ne confère pas au créancier de droits de propriété.

(h) Toutefois, dans un scénario selon lequel le créancier n'entre pas en possession des biens gagés (par exemple, dans le cadre d'une convention de contrôle des stocks), l'inscription du gage constituera le seul moyen efficace de le rendre opposable.

(i) *Exigences en matière d'assurance dans le cadre d'une convention de gage sur les stocks sans dépossession assortie de la remise d'un bordereau de gage*. Toute convention de gage entre un financier et un emprunteur doit préciser les caractéristiques de l'assureur couvrant les risques de vol, d'incendie et de dommage partiel ou total affectant les biens gagés.

(j) *Ordre des créanciers en cas d'insolvabilité*. L'Acte des sûretés précise l'ordre de paiement des différents créanciers dans le cas de l'insolvabilité d'une société (Article 226). Priorité est donnée au paiement des frais engagés par la vente et la distribution des actifs de la société, viennent ensuite les créanciers aux salaires superprivilégiés, puis les créanciers garantis. Concernant les créanciers garantis, les créanciers dont la sûreté a été inscrite en premier sont prioritaires. Les créanciers non garantis ont le niveau de priorité le plus faible.

(k) Les différents moyens de rendre un gage opposable soulèvent la question de la détermination de l'ordre des priorités entre deux créanciers ou plus qui détiennent chacun un gage sur les mêmes biens. Dans un tel scénario, il faut savoir quel gage a été rendu opposable le premier. Cela implique donc de vérifier si l'entrée en possession desdits biens a eu lieu avant la procédure d'inscription au RCCM. Il s'agit aussi de savoir si le créancier qui a pris le deuxième gage avait connaissance ou aurait raisonnablement pu avoir connaissance de l'existence du premier gage. Si le deuxième créancier en avait connaissance ou aurait pu raisonnablement en avoir connaissance, alors le deuxième gage vient en deuxième dans l'ordre des priorités.

(l) La question du rang des priorités témoigne de la nécessité de procéder aux examens préalables appropriés lors d'une prise de sûreté sur des biens dans les pays de l'OHADA, y compris de consulter le RCCM (afin de vérifier si une sûreté antérieure a été inscrite), et de vérifier auprès du constituant du gage où se trouvent les biens, qui les détient, et si des sûretés non inscrites existent sur ces biens.

Acte uniforme de l'OHADA portant sur le droit commercial général, adopté le 15 décembre 2010 et entré en vigueur le 16 mai 2011 (Acte commercial)

L'Acte commercial de l'OHADA comprend des dispositions concernant les contrats de bail, et autorise un individu à louer une terre ou des locaux à des fins commerciales, industrielles, professionnelles ou artisanales. Les conventions d'entreposage de campagne peuvent s'inspirer des dispositions de l'Acte commercial relatives aux baux.

L'Acte commercial (avec l'Acte uniforme de l'OHADA sur le droit des sociétés) prescrit certaines obligations relatives à l'immatriculation des sociétés.

Acte uniforme de l'OHADA relatif au droit des sociétés coopératives, adopté le 15 décembre 2010 (Acte des coopératives)

En vertu des dispositions de l'Acte des coopératives de l'OHADA, les sociétés coopératives jouissent de la personnalité juridique, sont capables de conclure des accords juridiques (accords de prêt, de vente, d'achat et accords de sûreté) en leur nom propre, et ont le droit d'ester en justice. Au titre de l'Acte des coopératives, ces dernières ont le droit d'entreprendre toutes actions dans l'intérêt supérieur de leurs adhérents. Les autres prérogatives d'une coopérative sont définies dans un document fondateur désigné sous le terme de « statuts ».

L'Acte des coopératives exige que les coopératives nationales s'immatriculent auprès du registre des coopératives de leur propre pays.

Acte uniforme de l'OHADA relatif au droit de l'arbitrage, adopté le 11 mars 1999 (Acte d'arbitrage)

L'Acte d'arbitrage de l'OHADA porte sur la résolution des litiges par arbitrage, et s'applique à toutes procédures d'arbitrage au sein des États membres de l'OHADA. L'Acte stipule que l'arbitrage est accessible à toutes les personnes dotées de la personnalité juridique.

La Cour commune de justice et d'arbitrage est le principal organe arbitral de l'OHADA ; elle est basée à Abidjan (Côte d'Ivoire). Il est également possible pour les États membres de l'OHADA d'instituer des organes locaux d'arbitrage.

3.2.5 Procédures d'inscription des sûretés auprès du RCCM

Une convention de gage doit être inscrite au RCCM, sous forme imprimée ou électronique. Aucun délai n'est imposé en ce qui concerne l'inscription d'une convention de gage au RCCM.

Des frais d'inscription doivent être réglés au RCCM au moment de l'inscription de la convention de gage. Les montants dus varient. En Côte d'Ivoire, le processus d'inscription est conçu pour ne pas prendre plus de cinq jours ouvrés. Habituellement, l'inscription peut toutefois prendre jusqu'à 60 jours dans les autres pays de l'OHADA.

À la suite de l'inscription de la convention de gage, le RCCM émet un document désigné sous le terme de *bordereau de gage des stocks*. Il précise les informations concernant le gage, sa date d'inscription au RCCM et le numéro unique d'identification attribué par le RCCM.

Le bordereau de gage confirme que la convention de gage requise a bien été inscrite au RCCM. Il ne transfère pas la propriété des biens et ne constitue pas un titre de propriété.

Le bordereau de gage est remis au débiteur sur gage, à qui il appartient d'endosser le bordereau de gage au profit du gagiste. L'endossement confère au gagiste la qualité et les droits d'un créancier garanti. Le créancier peut à son tour endosser le bordereau de gage au profit d'un tiers, lequel obtient dès lors les droits d'un créancier garanti sur les biens gagés.

Le bordereau de gage est un outil pouvant s'avérer utile puisqu'il permet de transférer par l'endossement certains droits sur les biens sous-jacents. La généralisation de cet outil pourrait permettre de promouvoir le financement sur entrepôt. Dans la pratique toutefois, il semble que la plupart des créanciers n'obtiennent pas de bordereau de gage puisqu'ils ne choisissent pas la voie de l'opposabilité par inscription. Les problématiques liées à cela doivent être traitées au préalable.

3.2.6 Consultation du registre des sûretés du RCCM et avenir des registres électroniques

Le RCCM conserve un registre de toutes les sûretés inscrites qui est consultable par tous. Tout individu désireux de consulter le registre pour vérifier si une sûreté sur des biens précis y a été inscrite doit en faire la demande auprès du RCCM. Le RCCM dispose d'un délai de deux jours à compter de la date de réception de la demande pour remettre un certificat stipulant si une sûreté a été inscrite sur les biens concernés.

Dans les pays de l'OHADA faisant l'objet du présent rapport, le registre du RCCM n'est pas encore électronique. Dans la pratique, les registres du RCCM ne sont consultables que sur demande, ce qui rend difficile et parfois chronophage l'accès aux informations sur une personne.

L'Acte commercial révisé, adopté par le Conseil des ministres le 15 décembre 2010, et entré en vigueur le 16 mai 2011, prévoit la mise en place dans chacun des États membres d'un fichier national électronique. Chaque État membre doit désigner l'organe responsable de la tenue du fichier national, et les renseignements consignés dans les formulaires transmis au fichier national sont destinés à informer le public.

À toute demande d'information formulée auprès du fichier national, le greffier ou le responsable de l'organe compétent dans l'État membre doit répondre immédiatement, ou au plus tard dans un délai de quarante-huit (48) heures à compter de la réception de la demande. La demande peut être formulée par voie électronique, tout comme la réponse correspondante.

Le fichier national comprend, entre autres, un répertoire alphabétique des personnes physiques et morales concernées par les formulaires et dossiers relatifs à l'inscription des sûretés et du crédit-bail, ainsi que par les déclarations d'hypothèques. Le répertoire fait mention des inscriptions de sûretés supportées par ces personnes, contenant pour chacune d'elle les données connexes, le tout par ordre chronologique.

Dans le cas de la Côte d'Ivoire par exemple, ce fichier est en train d'être mis en place au sein du Tribunal de commerce d'Abidjan et devrait être opérationnel prochainement.

L'existence de ce registre électronique, consultable par la population, permettrait de répondre à certaines préoccupations - à défaut des principales - concernant le système actuel d'inscription des sûretés et leur consultation par la population générale, et inciterait les parties à inscrire les sûretés.

Ceci étant dit, et comme évoqué ci-dessus, la pratique la plus courante pour le moment est celle de l'entrée en possession (effective ou virtuelle) des biens, qui prime sur l'inscription des sûretés. Raison pour laquelle, si les autres problèmes liés au système d'inscription ne sont pas résolus, l'adoption de registres électroniques risque de ne pas avoir beaucoup d'incidence dans la pratique.

Annexe 4 : Dispositifs de caution mutuelle

Cadre général

Le principe mutualiste, selon lequel les villageois dans certaines installations de stockage sont solidairement responsables de leurs dettes vis-à-vis du financier, constitue la principale force du financement de type A, qui s'accompagne d'un taux de remboursement élevé et de risques de prêts moindres. Il serait sage de s'appuyer sur cette spécificité pour diffuser cette approche auprès d'autres collectivités, afin de la généraliser et la rendre plus compatible avec les lois du marché.

L'Afrique dispose d'une certaine expérience en matière de dispositifs de caution mutuelle (DCM), également dénommés sociétés de caution mutuelle (SCM), par lesquels les membres, acteurs d'un marché particulier, cotisent à un fonds qui garantit les prêts individuels contractés auprès des institutions financières. Le DCM est constitué par un ensemble d'entreprises appartenant à un négoce particulier, doté de caractéristiques similaires et aux besoins semblables, qui cotisent à un fonds garantissant solidairement les prêts individuels contractés auprès des institutions financières. L'État peut apporter des fonds supplémentaires ou une *contre-garantie*. Selon la théorie qui sous-tend cette approche, une organisation composée de PME étroitement reliées, qui sont des homologues professionnelles, peut surmonter l'asymétrie de l'information qui existe souvent entre les banques et les emprunteurs, ainsi mieux maîtriser les risques de prêt, et permettre aux banques de prêter davantage à moindre frais. Le processus d'examen collégial peut être un mécanisme puissant de maîtrise des risques et être assimilé à de l'opportunisme. Les autorités nationales de surveillance financière, conformément aux recommandations de Bâle II, reconnaissent les sociétés de caution comme des garants si leur offre de garantie correspond aux exigences réglementaires, et permet de ce fait aux banques de réduire les fonds propres réglementaires sur leur portefeuille de prêts.

Les DCM portent sur le financement d'un grand nombre d'activités diverses. Dans le domaine du financement sur entrepôt, nous savons qu'un DCM a été mis en place par des coopératives et des négociants en céréales français (Caution Grainol) : il garantit le financement en échange des stocks détenus par des négociants céréaliers, ce qui leur donne accès à des capitaux à faibles taux d'intérêt (EURIBOR +0,4 - 0,8 pour cent). Il faut cependant préciser que Caution Grainol ne garantit que les prêts sur les stocks de ses propres adhérents, et non ceux de déposants tiers, contrairement aux dispositifs de garantie mis en place par plusieurs États américains (et également par la Bulgarie). Ces derniers sont des dispositifs publics auxquels les gestionnaires d'entrepôt agréés doivent cotiser, conformément à leur agrément d'entreposage, et protègent les intérêts des propriétaires des stocks ainsi que les financiers titulaires des récépissés d'entrepôt.

Caution Grainol compte 100 adhérents actifs, dispose d'un capital propre de 27 millions d'euros (dont le revenu couvre les coûts de fonctionnement) et d'un fonds de garantie de 300 millions d'euros. Le capital propre est constitué par les cotisations des adhérents à hauteur d'1/30 du montant du crédit sollicité. Un adhérent qui sollicite un financement doit d'abord effectuer une déclaration de stock, à la suite de quoi il remettra à Caution Grainol un billet à ordre précisant les stocks gagés en échange desquels la banque octroiera un prêt. Caution Grainol et FranceAgriMer, l'autorité de régulation, procèdent à des contrôles, le plus souvent au terme de l'inventaire saisonnier.

La littérature relative aux dispositifs de caution mutuelle montre qu'ils n'ont pas été particulièrement favorisés dans les pays en développement. Areeytey (2006) cite des expériences négatives au Sénégal, en Côte d'Ivoire et au Burkina Faso, résultant principalement d'une mauvaise gouvernance et d'une mauvaise gestion. L'OCDE (2013), citant des exemples au Sénégal, indique que plusieurs fonds de garantie, notamment des DCM, n'ont pas rencontré un grand succès en raison, entre autres, de l'insuffisance du cadre juridique et d'un secteur bancaire non-compétitif. L'ONUDI qualifie ses expériences de mitigées (FAO, 2013). Nous n'avons pas eu connaissance de dispositifs africains destinés au financement sur entrepôt.

Création d'un dispositif de caution mutuelle pour les entrepôts en Afrique

Étant données les contraintes existantes au niveau des ressources, des organismes publics et de l'application des lois, un DCM africain aura besoin que ses membres fassent preuve d'une bonne dose d'autonomie et de solidarité.

Du point de vue du fonctionnement du DCM, une formation solide et un contrôle rigoureux seront nécessaires pour garantir la bonne application des règles portant sur les caractéristiques matérielles des magasins, les pratiques de stockage des récoltes, les normes des produits de base, la gestion, la comptabilité et l'établissement de rapports.

Pour réussir, les adhérents du DCM devront : (1) être extrêmement motivés et disposés à contribuer matériellement aux coûts du dispositif dès le départ, et (2) prendre des mesures fermes permettant de recouvrer les montants versés aux financiers au titre de la garantie, y compris l'expulsion, la mise à l'index et l'action en justice. Tout promoteur doit donc commencer par choisir un groupement intéressé par le concept et jauger sa motivation à assumer les risques en jeu et à faire fonctionner le dispositif. Il/elle devra aussi trouver les financiers prêts à financer les stocks et à baisser fortement leurs taux d'intérêt par rapport à ceux qu'ils appliqueraient en l'absence de dispositif.

L'appui extérieur pourrait prendre la forme d'une assistance technique à l'élaboration des règles nécessaires et d'une participation au fonds de garantie ainsi qu'aux coûts de fonctionnement initiaux, à hauteur des cotisations personnelles des adhérents.

Une telle démarche peut notamment être envisagée avec :

(a) Des groupes de parties prenantes affiliés au Comité interprofessionnel des filières céréales et niébé du Burkina (CICB). La FEPAB, un de ses membres, est composée d'associations locales qui souhaiteraient mettre en place leurs propres entrepôts et pourraient constituer un vivier de membres.

(b) Les producteurs de semences certifiées qui ont besoin de financement en échange de leurs stocks à différentes étapes du cycle de production. Au cours de missions effectuées en 2002 et 2012 au Sénégal, Jonathan Coulter (auteur) a relevé les possibilités de mettre cela en place avec l'arachide et le riz paddy.

Dans certains pays francophones, notamment au Burkina Faso, d'importants efforts ont été consentis pour organiser les acteurs de la chaîne de valeur par catégorie (*professions*), et cela peut constituer un terreau fertile pour un DCM.

Tout intervenant extérieur désireux d'appuyer de tels dispositifs devrait les envisager à la lumière des autres moyens d'octroyer des financements,

comme le recours aux tiers détenteurs (ce qui existe aussi au Burkina Faso), et privilégier le renforcement de ses capacités. Les deux démarches sont d'ailleurs envisageables. La démarche de garantie mutuelle mobilise les connaissances locales et l'influence des pairs au sein des membres, et les aspects économiques peuvent être plus favorables dans le cadre d'activités décentralisées de moindre envergure, avec lesquelles les tiers détenteurs ne peuvent pas réaliser les économies d'échelle nécessaires. Cela requiert cependant un investissement managérial et (surtout) financier pour la manutention des produits de base dont la valeur peut très largement excéder les avoirs nets de chaque membre. Le patrimoine financier peut aussi être un problème avec les tiers détenteurs, mais ils ont l'avantage d'être indépendants des emprunteurs et de leurs enjeux politiques internes.

Le Centre technique de coopération agricole et rurale (CTA) est une institution internationale conjointe des États du Groupe ACP (Afrique, Caraïbes, Pacifique) et de l'Union européenne (UE). Il intervient dans les pays ACP pour améliorer la sécurité alimentaire et nutritionnelle, accroître la prospérité dans les zones rurales et garantir une bonne gestion des ressources naturelles. Il facilite l'accès à l'information et aux connaissances, favorise l'élaboration des politiques agricoles dans la concertation et renforce les capacités des institutions et communautés concernées.

Le CTA opère dans le cadre de l'Accord de Cotonou et est financé par l'UE.

Pour plus d'informations sur le CTA, visitez www.cta.int.

Centre technique de coopération agricole et rurale ACP-UE (CTA)
PO Box 380
6700 AJ Wageningen
Les Pays-Bas

Coordination : Bianca Beks, CTA
Édition : Carole Salas, Italie
Mise en page : Flame Design, Afrique du Sud
© Photos : Shutterstock.com
Impression : Latimer Trend & Company Ltd, Royaume-Uni

Autres publications dans la collection CTA « Commerce et chaînes de valeur » :
- Guides for value chain development – A comparative review (version anglaise)
- Systèmes de commerce structuré de céréales en Afrique
- Developing sustainable, green and inclusive agricultural value chains in the Caribbean and the Pacific Islands (version anglaise)
- Vers des chaînes de valeur agricoles inclusives, écologiques et durables dans les pays ACP
- Petits-producteurs, systèmes de certification et normes privées : le système est-il rentable ?
- Paiements mobiles : les services financiers numériques transforment l'agriculture
- Étude sur les systèmes d'entreposage et de tierce détention adaptés à l'Afrique sub-saharienne. Volume II – Rapports de pays techniques
- Étude sur les systèmes d'entreposage et de tierce détention adaptés à l'Afrique sub-saharienne. Volume III – Examen des lois applicables

© AFD, CTA et FIDA. 2015.

Publié par

ISBN 978-92-9081-590-7